

ЯПОНСКАЯ
ЭКОНОМИКА
В преддверии
XXI века



Академия наук СССР
Институт мировой экономики и международных отношений

ЯПОНСКАЯ ЭКОНОМИКА в преддверии XXI века

*(Становление конкурентного
корпоративно-государственного капитализма)*



Москва
«НАУКА»
Главная редакция восточной литературы
1991

~~ББК~~ 65.9(5Я)
Я70

Авторы

С. В. БРАГИНСКИЙ (гл. VIII), Д. М. ДЕМЧЕНКО (гл. VI),
В. К. ЗАЙЦЕВ (Введение, гл. III), А. В. КОЛЛОНТАЙ (гл. IX),
Е. Л. ЛЕОНТЬЕВА (гл. IV), Я. А. ПЕВЗНЕР (Введение, гл. I),
В. Б. РАМЗЕС (Введение, гл. VII), В. Я. РОСИН (гл. II),
И. С. ЦЕЛИЩЕВ (гл. V), В. Г. ШВЫДКО (гл. I).

Ответственные редакторы

В. К. ЗАЙЦЕВ, Я. А. ПЕВЗНЕР,
В. Б. РАМЗЕС

Редактор издательства
Б. Е. КОСОЛАПОВ

Японская экономика в преддверии XXI века.—
Я70 М.: Наука. Главная редакция восточной литерату-
ры, 1991.— 406 с.: ил.
ISBN 5-02-017096-8

В монографии содержится анализ последних по времени сдвигов в японской экономике и даются оценки наиболее вероятных вариантов ее развития в 90-е годы. Особое внимание уделено проблемам, связанным с ходом научно-технической революции, процессом информатизации, созданием новой модели интернационализации экономики, состоянием сельского хозяйства и правительственной стратегией в этой отрасли, новыми явлениями в финансовой сфере, переходом на новую основу механизма трудовой мотивации.

Я 0604000000-004 227-91
013(02)-91

ББК 65.9(5Я)

ISBN 5-02-017096-8

© Главная редакция
восточной литературы
издательства «Наука»,
1991

ВВЕДЕНИЕ

Коллектив авторов данной работы в своем большинстве состоит из лиц, готовивших в 1985—1987 гг. монографию «Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс». Перестройка уже в то время принесла определенные подвижки в изучении проблем экономики и политики капитализма. Но эта книга, вышедшая в 1988 г., не была все-таки полностью свободна от выработанных в годы сталинщины и застоя стереотипов и трафаретов. Новое мышление предполагает освобождение от старого, ликвидацию белых и черных пятен не только в теории социализма, но и в трактовке проблем современного капитализма. Как никогда в прошлом, в настоящее время актуальны следующие слова В. И. Ленина: «Необходимо усвоить себе ту бесспорную истину, что марксист должен учитывать живую жизнь, точные факты *действительности*, а не продолжать цепляться за теорию вчерашнего дня, которая, как всякая теория, в лучшем случае лишь намечает основное, общее, лишь *приближается* к охватыванию сложности жизни»¹. Чрезвычайно актуальны и слова В. И. Ленина о том, что «производительность труда, это, в последнем счете, самое важное, самое главное для победы нового общественного строя»².

Чем больше проходит времени, тем яснее становится, что образовавшийся в прошлые годы, но еще далеко не преодоленный застой в экономике нашей страны объясняется не только теми или иными пороками планирования, ошибками структурных или кадровых решений и даже не слабостью технической базы и технологии, а прежде всего таким огосударствлением производительных сил (начиная от человека и кончая природными ресурсами), которое, будучи осуществляемо по законам административно-командной системы с ее бюрократическим централизмом, всеобщим иждивенчеством и протекционизмом, отрезало путь к реализации основного принципа социализма «от каждого по способностям, каждому по труду».

Новое мышление и новая практика рождаются в муках, в борьбе против инерции старого. Массы рядовых тружеников, работников государственного и партийного аппарата, привыкнув жить по нормам уравниловки и безответственности, не же-

лают с ними расставаться. Многие из сторонников радикальных перемен не видят альтернативы, не видят такой программы переделки сложившейся системы, которая не была бы чревата реставрацией капитализма. В подобной обстановке на общественные науки ложится особо важная и трудная обязанность. Одно дело — объявить и многократно повторить, что возникшие в связи с перестройкой надежды противников социализма обречены на провал, и совсем другое — выработать такие установки, которые, отменяя административно-командную систему, в то же время создавали бы условия для прогресса по пути социализма.

С нашей точки зрения, выход к такой цели требует учета не только отрицательного опыта административно-командной системы, действовавшей в рамках социализма, но и положительного опыта перемен, происшедших за послевоенные десятилетия в рамках капитализма. Те, кто высказывает опасения по поводу его реставрации в нашей стране, в ком на всю жизнь поселилось отношение к понятиям «конвергенция», «организованный капитализм», «смешанная экономика» как к опасной крамоле, не могут или не хотят судить о капитализме иначе, как на основе понятий анархии производства и стихийности, монополии и финансовой олигархии, перманентных кризисов и хронической безработицы; не могут и не хотят осознать перемены, которые обусловили в послевоенные годы ускорение экономического роста и его более высокую по сравнению с первой половиной века стабильность.

Для того чтобы постичь подлинный характер произошедших сдвигов, необходимо внести известные коррективы в саму философию экономического анализа, и в первую очередь научиться четко отделять друг от друга долго-, средне- и краткосрочные факторы. Если, например, механически следовать тезису о «примате производства по отношению к обмену», трудно или даже невозможно понять, что в современной экономике рынок представляет собой механизм, несравненно более мощный и необходимый для прогресса, чем любая, даже самая совершенная техника.

Если слепо воспринимать тезис о том, что частная собственность на средства производства антагонистична по самой своей природе, независимо от того, в каких формах она выступает, и влечет за собой непрерывное обострение всех изначально присущих капитализму антагонизмов, то невозможно будет избежать болезненного столкновения с «неудобными» фактами послевоенных лет и столь же «неудобными», все более отчетливо проступающими перспективами. Ведь несмотря на все опасности, таящиеся в крупной частной собственности, на все внутренние и международные экономические, социальные и политические конфликты, общая тенденция заключается в том, что неантагонистические способы решения противоречий берут верх над способами антагонистическими.

Если, наконец, бездумно солидаризироваться со считавшимися до сих пор аксиоматическими формулировками типа «монополистический капитализм» или «государственно-монополистический капитализм», мы не поймем, что в современных условиях, как очень удачно выразились руководители японо-американской работы «Политическая экономия Японии» Я. Мураками и Х. Патрик, «невидимая рука рынка» взаимодействует с «видимой рукой политики»³, что последняя поддерживает конкурентные отношения и что в современных условиях конкурентные силы берут верх над силами монополистическими. Другими словами, возрастает необходимость преодолеть «зацикленность» на дефектах капитализма (что вытекало из концепции непрерывного углубления его общего кризиса) и от дежурных фраз о неприятии «теории автоматического краха» перейти к трезвому анализу сильных сторон современного капитализма, его маневренности, способности адаптироваться к научно-техническому прогрессу, к изменяющейся внутри- и внешнеполитической ситуации.

Конечно, решение такой задачи требует самого широкого подхода — обращения и к экономическим, и к социально-политическим проблемам, какими они выглядят не в одной, а в ряде стран современного капитализма. Данная работа, посвященная анализу только японской экономики, претендует лишь на то, чтобы развить уже проявленную по рассматриваемым вопросам инициативу⁴.

В отличие от упомянутой выше работы 1988 г. данная книга создавалась, скорее, не как коллективная монография, а как сборник — без заранее заданных концепций, без каких бы то ни было попыток редакторского «выкручивания рук» авторам. Тем более показательно, что при небольших издержках в виде некоторых несогласованностей в целом, как нам представляется, авторский коллектив обнаружил творческое единство в подходах к тем явлениям, которые в своей сумме и в своем взаимодействии как раз и характеризуют содержание конкурентного корпоративно-государственного капитализма — нового феномена, контуры которого в преддверии XXI в. обозначаются со все большей определенностью.

Хочется надеяться, что данная работа не только поможет выяснению новейших тенденций развития экономики зарубежных стран, но и станет полезным подспорьем для разработки и претворения в жизнь мер борьбы против административно-командной системы, которая все еще сковывает развитие экономики нашей страны.

Глава первая

КОНКУРЕНТНЫЙ КОРПОРАТИВНО-ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАПИТАЛИЗМ В ЯПОНИИ

Некоторые общие положения (необходимость новых подходов к вопросу о монополии)

В современных условиях любые работы, посвященные исследованию коренных черт экономики современного капитализма, не могут обойти вниманием вопрос о его сущности и историческом месте, поскольку пересмотр прежних представлений в этой области составляет необходимое условие утверждения нового мышления как в международных отношениях, так и в идеологической сфере. С этой точки зрения в настоящее время, более чем когда-либо в прошлом, уместно напомнить сформулированное К. Марксом в 1859 г. положение о том, что «ни одна общественная формация не погибает раньше, чем разовьются все производительные силы, для которых она дает достаточно простора»¹.

В силу особых исторических условий борьбы и сосуществования в XIX в. различных идеологий, а в XX в. двух социальных систем в марксистской литературе господствовало убеждение, что в отличие от предшествующих малоподвижных формаций, существовавших в течение тысячелетий, капиталистическому общественному строю, которому изначально присущи «беспрестанные перевороты в производстве, непрерывное потрясение всех общественных отношений, вечная неуверенность и движение»², история отвела не более 100—150 лет. Предсказанный К. Марксом крах капиталистической частной собственности рассматривался как вопрос нескольких десятилетий, а монополистическая стадия ее развития, отраженная в ленинской теории империализма, воспринималась как непосредственное преддверие социалистической революции во всемирном масштабе.

Позднее тезис о неизбежности близкого краха частнособственнических отношений в неявном виде присутствовал и про-

должает присутствовать в трактовке современного капитализма как государственно-монополистического, трактовке, согласно которой тенденция к усилению господства монополий, подкрепляемого мощью буржуазного государства, несет с собой непрерывное углубление общего кризиса капитализма.

Действительно, на определенных этапах исторического развития социальные и экономические противоречия в капиталистическом обществе резко обострялись, что находило свое проявление в разрушительных последствиях циклических кризисов перепроизводства, в периодическом снижении темпов экономического развития и росте безработицы, в отходе от парламентарных форм правления вплоть до установления военно-фашистских диктатур, в обострении межимпериалистических противоречий и кровопролитных войнах.

Это, однако, не дает права снимать с повестки дня вопросы: ожидает ли капитализм углубление негативных явлений, которые были присущи ему на предшествующих исторических этапах, или же он обладает возможностью использовать свой потенциал для преодоления этих явлений или придания им менее разрушительного характера? Если в недавнем прошлом сама постановка этих вопросов считалась недопустимой, то сейчас их актуальность и оправданность становится все более очевидной.

В самом деле, несмотря на то что в послевоенный период для капиталистического мира был характерен ряд таких отрицательных явлений, как усиление инфляции, образование у многих развивающихся стран колоссального внешнего долга, ряд структурных кризисов и ухудшение экологической обстановки, а также (в некоторых странах) периодический рост безработицы, в целом развитие экономики капитализма в этот период характеризовалось стабильностью и сбалансированностью. Развал колониальной системы не только не ослабил экономику бывших метрополий, но и во многом способствовал ее укреплению, а из числа бывших колоний стали возникать новые промышленные страны, число и вес которых в мировой экономике постепенно возрастает. Со второй половины 50-х годов препятствия на пути интенсивного развития международных экономических связей начали ослабевать. Международное разделение труда, интернационализация хозяйственной жизни достигли самого высокого уровня за всю историю капитализма.

Более свободное передвижение между государствами товаров, а также капиталов и рабочей силы привело к сглаживанию различий между развитыми странами по уровню экономического развития и доходам населения. Так, если в 1960 г. валовой внутренний продукт европейских стран — членов ОЭСР составлял в расчете на душу населения (на базе текущих цен и валютных индексов) 36% от уровня США, а Японии — 17%, то в 1986 г. соответствующие показатели составили 57 и 93%³.

Вопреки многочисленным прогнозам интернационализация

капиталистической экономики не только не усилила циклические кризисы перепроизводства путем их синхронизации, но, напротив, способствовала сглаживанию циклических колебаний, которые в силу целого ряда причин утратили тот разрушительный и трагический оттенок, который был им присущ в довоенный период. Достаточно сказать, что, например, в 1960—1986 гг. снижение суммарного годового объема ВВП стран, входящих в ОЭСР, отмечалось лишь дважды, в 1975 и в 1982 гг., причем сокращение ВВП происходило исключительно из-за отрицательной динамики производственных инвестиций и сопровождалось ростом потребительских расходов населения⁴. Не случайно также, что падение промышленного производства в развитых капиталистических странах в 1974—1975 и 1980—1982 гг. имело не столько циклическую, сколько структурную природу и было связано с переходом этой группы стран к иной модели экономического развития в условиях резко возросшей ограниченности первичных ресурсов и расширения возможностей коммерческого освоения некоторых новых направлений научно-технического прогресса⁵.

Возможна и иная постановка вопроса: не носят ли подобного рода перемены к лучшему кратковременный характер, не объясняются ли они тем, что экономика капитализма находится в настоящее время на гребне волны научно-технического переворота, который временно смягчил некоторые из присущих капитализму противоречий и за которым вскоре неизбежно последует их новое обострение? Такую постановку вопроса можно встретить в работах целого ряда авторов-марксистов, которые ускорение или стабилизацию экономического роста связывают только с теми или иными аспектами научно-технической революции.

Само собой разумеется, что без анализа характера быстрых, порой ошеломляющих перемен в науке, технике и технологии содержание новых явлений в капиталистическом хозяйстве останется нераскрытым. Этим переменам посвящен ряд новейших работ советских экономистов, в том числе и японоведов⁶, а также значительная часть данной работы. Но чем ярче обрисовываются изменения в науке, технике и технологии, тем неумолимее встает ряд вопросов. Один из них: как обстоит дело с прежними постулатами, согласно которым самая характерная черта современного капитализма — это монополия, выступающая в качестве тормоза технического прогресса, препятствующая ему, стоящая на его пути? Другой: почему независимые попытки провести сравнительный анализ уровня и динамики экономического развития СССР и стран Запада практически неизменно указывают на то, что отставание Советского Союза от развитых капиталистических стран в последние десятилетия не только не сократилось, но даже увеличилось?⁷. Можно ли объяснять этот факт лишь политическими, надстроечными моментами? Поиск ответов на эти вопросы в конечном

счете вызывает необходимость пересмотра ряда теоретических постулатов и базирующихся на них подходов к изучению как современного капиталистического общества, так и экономического фундамента социализма. При этом главное место среди них, безусловно, принадлежит проблеме исторического места рынка и рыночных отношений, а также конкуренции, составляющей их суть и основополагающее условие.

Такая задача, естественно, выходит далеко за рамки данной работы. Вместе с тем мы считаем необходимым кратко охарактеризовать некоторые новые подходы, без которых нельзя продвигаться в изучении современных проблем. Прежде всего стоит напомнить об известном положении, согласно которому в четырехфазной структуре производственного процесса (производство — распределение — обмен — потребление) центральное место занимает производство. Это положение верно с точки зрения исторического материализма, рассматривающего закономерности развития человеческого общества за всю его историю, но при анализе реальных экономических (не технологических!) проблем эффективности в тот или иной период, оптимизации взаимодействий типа «затраты-выпуск», процессов реализации ограничение объекта анализа исключительно либо преимущественно сферой производства лишь запутывает, отвлекает от реальностей экономического процесса. Здесь на первое место выходит товарный обмен, рынок — уникальный механизм, созданный коллективным опытом человечества на высокой стадии его развития.

Необходимость использования рынка и рыночных отношений ни в коем случае нельзя выводить исключительно из его функции регулирования обмена, который, как это наиболее наглядно демонстрирует опыт отдельных периодов нашей истории, может осуществляться и без рынка, путем ратиионируемого продуктообмена. В отличие от последнего рыночный товарообмен осуществляется на основе пропорций, складывающихся в результате взаимодействия спроса и предложения, при конкуренции как необходимом условии, в результате чего функция обмена органически сливается с функцией соизмерения общественных затрат и результатов. Это выводит роль рынка за рамки сферы обмена и превращает его в механизм, играющий в процессе производства несравненно бóльшую роль, чем любой другой, даже самый существенный элемент производственного процесса.

Одно из самых больших достижений экономической науки последней трети XIX — первой половины XX в. состоит в математическом доказательстве того, что никакая, сколь угодно мощная вычислительная техника не может заменить рынок в его роли «аукционера», оценщика затрат-результатов⁸. Экономика с самой совершенной техникой, лишенная отлаженного механизма реализации на основе рыночной оценки не только продуктов труда, но и ограниченных естественных ресурсов,

представляет собой бессмысленное нагромождение вещей, распределяемых не по результатам труда, а на основе субъективных решений и насилия, что в конце концов неизбежно ведет к сокращению или прекращению производства, а в случае всеобщего распространения — к гибели человеческой цивилизации.

Проблема рынка неотрывна и от проблемы цены — категории, которая отражает ценность (синтез затрат и результатов) выносимых на рынок товаров и услуг таким образом, что цены постоянно отклоняются от соответствующих им ценностей. Дуалистическая природа ценности (невозможность измерить затраты в отрыве от результатов и, наоборот, результаты в отрыве от затрат) придает проблеме рынка и цены особую сложность — как в практическом, так и в аналитическом плане.

Будучи неотъемлемым элементом рынка и рыночной конкуренции, отклонения цен от ценностей по самой своей природе постоянно заключают в себе возможность выхода за пределы, диктуемые их изначальной природой и функциями. Речь идет о таких отклонениях спроса и предложения, о такой игре рыночных сил, которые приносят с собой наживу одним за счет других, порождая тем самым отношения эксплуатации. Одно из самых важных положений Марксовой экономической теории гласит: капиталистическая эксплуатация осуществляется независимо от рыночных колебаний цен, т. е. и в случае равенства спроса и предложения, равенства, которое в жизни является исключением из правила. «Спрос и предложение,— писал К. Маркс,— в действительности никогда не покрывают друг друга или если и покрывают, то только случайно, следовательно, с научной точки зрения этот случай должен быть приравнен к нулю, рассматриваться как несуществующий. Однако в политической экономии предполагается, что они покрывают друг друга. Почему? Это делается для того, чтобы рассматривать явления в их закономерном, соответствующем их понятию виде, т. е. рассматривать их независимо от той внешней видимости, которая порождается колебаниями спроса и предложения...»⁹.

Однако возобладавшая в дальнейшем трактовка колебаний спроса и предложения как *только* «внешней видимости», «привязка» эксплуатации *только* к производству, основанному на частной собственности на средства производства, не только неверна с теоретической точки зрения, но и нанесла большой ущерб социалистической практике. Из такой привязки вытекало, что ликвидация частной собственности *сама по себе* равнозначна ликвидации всякой эксплуатации — тезис, который оказался не только утопичным, но и безусловно вредным для дела социализма. Истина, выявленная историей борьбы за социализм, заключается в том, что эксплуатация может осуществляться не только в процессе капиталистического производства, но и в процессе обмена — на основе более или менее устойчивых отклонений спроса от предложения. «Стоит ли час вашей работы столько же, сколько час моей работы?» — спрашивает

К. Маркс и отвечает: «Это вопрос, разрешаемый конкуренцией»¹⁰. Во многих своих трудах Маркс подчеркивал полную невозможность выразить стоимость помимо рынка, путем прямого учета часов труда, затрачиваемых на изготовление того или иного товара¹¹.

Жизнь показала, что монополия, противостоящая конкуренции, хотя и по-разному, но искажает измерение труда его результатами при любых общественных условиях. Преодоление искажений, которые вносились прежними ошибочными трактовками, принесшими с собой губительную для экономики всеобъемлющую государственную монополию, составляет самую суть новейших экономических реформ, осуществляемых сейчас в Советском Союзе и восточноевропейских странах. Значение этих реформ и их оценка особенно велики на фоне процессов, происходящих в социально-организационной структуре стран индустриального капитализма. Историческая действительность такова, что и здесь совершается своеобразная «перестройка». Суть этой «перестройки» заключается в том, чтобы еще больше ослабить или даже ликвидировать монополистические черты капитализма, в том, чтобы, будучи в максимально возможной степени отделенным от собственности, управление предпринимательством осуществлялось на конкурентной основе. На примере положения дел в Японии мы постараемся показать, что в этом направлении достигнуты определенные успехи. Как мы полагаем, без этих успехов было бы невозможно понять ни достигнутый за прежние годы многообразный экономический прогресс, ни складывающиеся на пороге XXI в. перспективы.

Особая трудность исследования монопольного и конкурентного начал в современной экономике заключается в том, что отмеченные выше органически присущие рыночной экономике отклонения цен от ценностей не носят однозначного характера. Какие отклонения являются нормальными, идущими от самой природы рынка, а какие выходят за рамки естественных и представляют собой результат деформации рынка монополией? Ответ на этот вопрос всегда заключает в себе определенный элемент условности, но величина этого элемента тем меньше, чем шире и глубже исследование. И еще одна трудность: при безусловном господстве и безусловной необходимости рынка экономика постоянно заключает в себе определенные элементы нерыночных отношений. Об этой черте капиталистической экономики более подробно пойдет речь при анализе современной экономической роли государства. На данном же этапе отметим лишь следующее: от взаимодействия рыночных и внерыночных факторов в сильнейшей степени зависят адаптивность экономики, быстрота ее приспособления к непрерывно меняющимся научно-техническим и общественным условиям. Как мы увидим, опыт Японии в этом отношении весьма поучителен.

Конкуренция против монополии

В марксистской политической экономии понятие «монополистический капитализм» стало в такой степени всеобщим и обязательным, что вопрос о природе монополии, о ее экономическом содержании был фактически снят с повестки дня в том смысле, что он считался раз и навсегда решенным. Суть этого решения уже была отмечена выше: в конце XIX — начале XX в. концентрация производства и капитала дошла до такой высокой степени развития, что она создала монополии — сверхкрупные компании, занимающие на рынке монопольные позиции и играющие решающую роль в хозяйственной жизни. Руководство монополиями (а значит, и всей экономикой) находится в руках финансовой олигархии — верхушки финансового капитала, возникшего в результате слияния банковского капитала с промышленным. Несмотря на предупреждение В. И. Ленина о том, что «монополии, вырастая из свободной конкуренции, не устраняют ее, а существуют над ней и рядом с ней»¹², в марксистских трудах о монополистическом капитализме за исходный брался тезис о том, что конкуренция носит рудиментарный характер, что дальнейший путь общественного развития — переход от всеобщей частной монополии ко всеобщей государственной монополии, трактовавшейся как синоним экономической базы социализма.

Это было серьезной теоретической ошибкой, нанесшей громадный вред научному анализу содержания и перспектив соревнования двух мировых систем. Действительность капитализма — это противоречивое единство двух начал, единство, которое на разных этапах исторического развития складывалось по-разному, но во второй половине нынешнего века вылилось во вполне определенную форму — в форму конкурентного корпоративно-государственного капитализма, т. е. такого общественно-го устройства, при котором крупное предпринимательство, сочетаясь со средним и мелким, занимает в экономике господствующие позиции, но осуществляется на основе рожденных всей новейшей историей, особых по своему характеру, во многом отличных от прошлого и, как мы увидим позднее, более прогрессивных форм конкуренции.

Само собой разумеется, что в зависимости от исторического прошлого, от традиций, от экономической структуры и конфигурации политических сил такого рода общая закономерность проявляется в разных странах по-разному. Нынешнее положение в Японии отличается большим своеобразием, которое не может быть объяснено без хотя бы краткого обращения к некоторым особенностям ее новой и новейшей истории. В самом сжатом виде речь идет о следующем. В период с конца XIX в. и до второй мировой войны в экономике сложилось господство «дзайбацу» («финансовая клика») — промышленно-торгово-кредитных объединений, среди которых ведущее место занимала

«четверка»: «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо» и «Ясуда». Это были своеобразные по форме, но вполне типичные по характеру, структуре и деятельности олигополистические концерны, которые возглавляли держательские компании (холдинги, «мотикабу гайся»), т. е. компании, в руках которых находились контрольные пакеты акций десятков входивших в каждый из концернов крупнейших корпораций. Наибольшая часть такого рода контрольных пакетов принадлежала контролировавшим соответствующие концерны семьям и семейным кланам. Это и был типичный режим господства финансовой олигархии¹³.

Едва ли не важнейшая особенность японской разновидности такого господства заключалась в том, что здесь сложился правящий блок, в котором наряду с «дзайбацу» самостоятельные позиции занимала дворцовая клика, опиравшаяся на высшие слои бюрократического аппарата, и военщина, тесно связанная с полуфеодалным помещичьим землевладением. С начала 30-х годов буржуазно-парламентские силы были оттеснены на задний план и серьезного влияния на внутреннюю и внешнюю политику не оказывали. Разгром японского милитаризма во второй мировой войне и последующая оккупация Японии американцами принесли с собой прежде всего очевидные радикальные перемены в ее политической жизни, ликвидацию власти военщины и пережитков абсолютной монархии, установление парламентской демократии, легализацию всех оппозиционных партий, профсоюзов и других организаций трудящихся. Почти безвозмездная передача помещичьей земли в собственность арендовавшим ее крестьянам означала ликвидацию помещичьего землевладения.

С точки зрения темы данной главы наиболее важной представляется осуществлявшаяся в 1946—1948 гг. по предписаниям американских оккупационных властей и Дальневосточной комиссии «политика декартелизации», или «ликвидации дзайбацу». Основные направления этой политики заключались в ликвидации головных держательских компаний, в разукрупнении 325 наиболее крупных компаний, во введении антимонопольного законодательства в виде Закона о запрещении частных монополий и об обеспечении честных и справедливых сделок (1947 г.) и Закона о ликвидации чрезмерной концентрации экономической силы (1948 г.), в создании специального правительственного органа по соблюдению этих законов (Комиссия по честным и справедливым сделкам) и, наконец, в строгом ограничении взаимного держания акций¹⁴.

В свое время по вопросу о «кампании по ликвидации дзайбацу» в Японии и вне ее была создана обширная литература. Обращаясь в настоящее время к работам, выпускавшимся в первые послевоенные годы в нашей стране, нельзя не отметить, что они создавались в такой идейно-политической обстановке, когда авторам навязывался тезис о непрерывном углублении общего кризиса капитализма и наряду с обоснованным и оправ-

давшим себя критическим анализом многих сторон послевоенной действительности в такого рода работах умалялось или отрицалось все то, что заключало в себе семена последующего резкого ускорения темпов роста, в результате которого по уровню экономического развития Япония за сравнительно короткий срок вышла на одно из первых мест в мире¹⁵.

Что касается антимонопольного законодательства, представлявшего для Японии нечто совершенно новое, то его истинное значение может быть понято только с учетом общей политической и экономической обстановки послевоенного времени.

Первое послевоенное пятилетие (1945—1950) характеризовалось тем, что, несмотря на роспуск вооруженных сил и конверсию той громадной части экономики, которая была обращена на военные цели, а также несмотря на значительную помощь продовольствием и некоторыми другими товарами со стороны США¹⁶, экономика Японии с отменой военного контроля (включавшего рационированное потребление продуктов первой необходимости) оказалась в тяжелейшем положении, в порочном кругу: чтобы сводить концы с концами, правительство было вынуждено прибегать к высоким налогам на доходы предприятий и к такой банкнотной эмиссии, которая неизбежно влекла за собой огромный инфляционный рост цен¹⁷. Оба эти обстоятельства, в свою очередь, резко тормозили восстановление и рост производства.

Разрыв этого порочного круга начался в 1949—1950 гг. в связи с резким изменением государственной экономической политики, произведенным в большой мере по инициативе и при поддержке США, по программе, подготовленной американскими эмиссарами Доджем и Шоупом и предусматривавшей, во-первых, перенесение центра тяжести бюджетных доходов с налогов на предприятия на подоходные налоги с широких масс населения и, во-вторых, достижение равновесия в государственном бюджете путем снижения расходов и безусловного отказа от инфляционной эмиссии. «Практическая установка Доджа,— писал американский журнал „Лайф“,— сводилась к тому, что одна унция устойчивых денег стоит фунта военных директив и контроля»¹⁸. В сочетании с весьма выгодными для Японии заказами американских вооруженных сил в связи с начавшейся в 1950 г. войной в Корее поворот в экономической политике принес успех, который превзошел самые оптимистические ожидания. Именно тогда начали пробиваться первые ростки быстрого экономического роста, получившего впоследствии название «экономическое чудо».

И тогда же начали складываться те корпорации и финансовые группы, которые и поныне занимают в японской экономике господствующее положение, а вместе с ними и те черты японского капиталистического предпринимательства, которые дали затем основание трактовать всю экономическую структуру как конкурентный корпоративно-государственный капитализм, су-

щественно отличающийся от капитализма монополистического.

Послевоенная «декартелизация» свела на нет описанную выше структуру, при которой мощные «дзайбацу» занимали на отдельных отраслевых рынках практически монопольные позиции. Проведенная под нажимом оккупационных властей чистка верха политического и делового мира, а также административного аппарата лишила многих прежних «капитанов» японского бизнеса не только власти и влияния, но и возможности играть активную роль в экономическом восстановлении страны. Одновременно инфляция, помноженная на неопределенность и неясность перспектив в социально-политической обстановке, принесла с собой обесценение всех видов ценных бумаг и, следовательно, фактическую ликвидацию накопленных ранее состояний. В этих условиях предпринимательская инициатива перешла из рук старой олигархической элиты в руки лиц, не имевших ни крупной семейной собственности, ни власти, но обладавших большой энергией, инициативой, знаниями и способностями в области производства и коммерции.

В том же направлении действовали сначала и такие факторы, как полная зависимость экономики от импорта сырья (а следовательно, абсолютная необходимость экспорта и соответственно ускоренного формирования новых мощных экспортных корпораций), а затем опиравшееся на активную государственную поддержку и также ускоренное создание базовых отраслей: металлургии, цементной промышленности, судостроения и т. д. Свою роль сыграло и антимонополистическое законодательство — не столько само по себе, сколько та общественная атмосфера, в которой оно создавалось, включая формирование и деятельность мощных противостоящих капиталу политических и профсоюзных организаций.

В результате преодоление послевоенных слабостей и трудностей привело не только к росту экономики, но и к укреплению позиций японского капитала на новой, качественно отличной от довоенного времени структурно-экономической основе.

Олигополистическая структура

Центральное место в производственной структуре как на отраслевом, так и на макроэкономическом уровне занимает частнокорпоративный сектор, в котором занято свыше 65% всего работающего населения страны¹⁹. По данным промышленной переписи, охватывающей предприятия обрабатывающей промышленности с числом занятых свыше 20, к середине 80-х годов лишь 5,9% таких предприятий находились в индивидуальной или кооперативной собственности, а их удельный вес в общем производстве продукции предприятий, составляющих объект переписи, не достигал и 1%²⁰.

В рамках частнокорпоративного сектора, в свою очередь,

Т а б л и ц а 1

**Структура предприятий несельскохозяйственного сектора
по формам собственности***

	Число предприятий	Численность занятых
Всего	100,0	100,0
Государственные и муниципальные предприятия	2,4	7,8
Частные предприятия	97,6	92,2
Индивидуальные	65,0	25,0
Корпоративные	32,1	67,0
Акционерные компании	18,6	50,1
Неакционерные компании с ограниченной ответственностью	9,1	9,3
Товарищества и компании с неограниченной ответственностью	4,3	7,6

* Подсчитано по: Нихон токэй нэнкан 1987, с. 122—123.

ведущее место занимают крупные корпорации. Так, по данным той же переписи, немногим более двухсот предприятий, принадлежащих компаниям с капиталом свыше 10 млрд. иен, составляя 0,3% общего числа предприятий, охваченных переписью, производят около 30% их чистой продукции, а 6,4 тыс. предприятий, принадлежащих компаниям с капиталом от 100 млн. иен до 10 млрд. иен,— почти 40%²¹.

Однако эти данные ни в коем случае нельзя считать основанием для утверждений о «безраздельном господстве кучки монополий», поскольку можно привести целый ряд доводов в пользу совершенно иной трактовки существующей организационно-экономической структуры.

Во-первых, корпоративный сектор занимает в промышленной структуре ведущие, но отнюдь не монопольные позиции. Как видно из табл. 1, и сегодня 25% всего работающего населения заняты в сфере индивидуально-семейного труда, а еще 8% составляют занятые в государственно-муниципальном секторе.

Во-вторых, процесс «корпоратизации» частного сектора, вытеснения индивидуально-семейных предприятий из большинства сфер экономики акционерными компаниями и другими видами корпорированного бизнеса не означает замену мелких предприятий крупными. Корпоративный сектор имеет сложную внутреннюю структуру, в которой широко представлены не только мелкие предприятия как производственные единицы, но и юридически самостоятельные мелкие компании, которые составляют основание корпоративной пирамиды. При этом, как показывает статистика, рост общей стоимости активов, занятости и про-

Т а б л и ц а 2

**Удельный вес 2000 крупнейших компаний
в основных количественных параметрах
корпоративного сектора японской экономики***

	1960/61 фин. г.	1970/71 фин. г.	1980/81 фин. г.
Доля 2000 крупнейших компаний:			
в общей численности корпораций	0,08	0,14	0,13
в численности занятых	15,90	19,60	16,60
в стоимости собственных активов	52,90	52,20	48,60
в общей стоимости активов	42,40	46,70	41,60
в объеме продаж	28,00	35,20	35,70

* Хара Т. Нихон кабусикигайся-но токай (Крах акционерного общества «Япония»). Токио, 1987, с. 26.

изводственных мощностей в частнохозяйственном секторе происходит путем более или менее равномерного их прироста во всех группах — от крупнейших до относительно мелких, что обеспечивает постоянное воспроизведение сложившейся структуры. Тенденция к стабилизации соотношения между крупным и мелким предпринимательством видна из данных табл. 2.

В-третьих, практика послевоенного развития японской экономики убедительно и однозначно подтверждает, что увеличение среднего размера предприятий, связанное с ростом физической производительности и накоплением реальных активов, отнюдь не обязательно ведет к сверхконцентрации производства на отраслевом уровне.

В большинстве случаев формируется олигополистическая структура рынка, при которой основную часть производства и продаж данного вида продукции (70—80%) осуществляют по меньшей мере три-четыре корпорации, не связанные общим управлением (табл. 3). Это касается и тех производств и отраслей, которые в силу тех или иных причин (малая степень индивидуализации продукта или необходимость очень крупных «пороговых» вложений) представляют собой благодатную почву для предельно высокой концентрации и олигополизации производства, — отраслей первичной переработки химического и сельскохозяйственного сырья, производства стройматериалов, а также автомобильной промышленности²². Случаи сверхвысокой концентрации производства того или иного продукта (за исключением случаев естественной монополии, которые традиционно являются предметом пристального внимания государства) крайне редки и недолговечны²³.

Наконец, в-четвертых, и это, пожалуй, главное: олигополи-

Т а б л и ц а 3

**Удельный вес крупнейших компаний
в производстве и поставках на внутренний рынок
некоторых видов продукции*, 1984 г., %**

	Число компаний		
	одна	три	десять
В производстве:			
среднеарифметический показатель	29,6	58,1	85,3
средневзвешенный показатель	25,0	51,5	81,3
В поставках на внутренний рынок:			
среднеарифметический показатель	35,6	68,4	
средневзвешенный показатель	28,9	58,0	
В том числе:			
предметы потребления	37,1	67,6	
сырье и материалы	32,6	64,5	
товары инвестиционного спроса	26,2	65,0	
услуги	16,0	36,0	

* Нихон кэйдзай-но кодзо хэнка-то сангё сосики (Структурные изменения в японской экономике и отраслевая организация). Токио, 1987, с. 137, 146—147. По данным обследования, коснувшегося производства 420 видов продукции и продаж на внутреннем рынке 245 видов товаров и услуг.

стическая структура сама по себе не означает резкого ограничения конкуренции. Как пишет японский экономист Х. Уэно, долгое время изучавший эту проблему в условиях современной Японии, «из того, что предприятие велико по масштабу или обладает большой долей рынка, еще не следует, что оно практикует монополистические действия, ограничивающие конкуренцию, ущемляющие ее либо сводящие ее на нет»²⁴.

Это положение представляется чрезвычайно важным для понимания природы рынка, сложившегося или складывающегося в главных развитых странах в последней трети нынешнего столетия, а также для характеристики современного капитализма в целом, что диктует необходимость более подробно остановиться на нем в рамках тематики данной работы.

Особенностью рыночных отношений на современном этапе развития капитализма в первую очередь следует назвать изменение характера и форм конкуренции между хозяйствующими агентами, связанное с последствиями сравнительно устойчивого экономического развития главных центров капитализма в течение четырех послевоенных десятилетий. Опыт этих десятилетий

показал, что постепенное исчезновение из хозяйственной практики капиталистических стран свободной конкуренции, сыгравшей незаменимую роль в процессе возникновения и становления рыночного хозяйства, отнюдь не означает отмирания конкуренции как таковой, а сопровождается лишь сменой ее форм.

Действительно, практика подтвердила абстрактно-умозрительный характер моделей «свободной» или «совершенной» конкуренции, необходимыми условиями которой, как известно, выступают однородность продукта, являющегося объектом рыночных отношений, большое число покупателей и продавцов, исключающее возможность для кого-либо из них влиять на стихийно складывающиеся цены, полная информированность участников рыночных отношений о состоянии данного рынка и имеющихся альтернативах. Исчезновение возможности реализации набора этих условий в большей части мирового хозяйства стало свершившимся фактом еще в конце XIX — начале XX в.

Процесс концентрации производства, наиболее интенсивно происходивший в промышленности, как уже отмечалось выше, привел практически повсеместно к формированию олигополистических структур, которые позволяют составляющим эти структуры крупным корпорациям оказывать заметное влияние на цены и спрос. Технический прогресс, необходимость все больших предварительных затрат на разработку нового продукта и его освоение затрудняли проникновение на рынок аутсайдеров, способствовали закреплению господства на нем компаний-олигополистов. В том же направлении действовала тенденция к индивидуализации товаров и услуг, приобретение ими особого, «фирменного» облика.

Все названные процессы с неослабевающей интенсивностью происходили и продолжают происходить во всей развитой части капиталистического мира. Казалось бы, их логическим следствием должно было стать общее ослабление конкуренции, установление жесткого контроля над рынками со стороны узких групп крупных корпораций, вступивших между собой в монополистический сговор с целью установления монопольно высоких цен.

Тем не менее этого не случилось. Согласно результатам периодических опросов управляющих японских корпораций, острота межфирменной конкуренции за прошедшее десятилетие не уменьшилась — около трех четвертей опрошенных характеризуют ее как «значительную»²⁵. Субъективные оценки менеджеров подтверждаются и вполне объективными фактами: периодическим перераспределением рынка между отдельными концернами и их группами; их постоянным стремлением выйти за пределы сложившейся товарной специализации; резкими снижениями цен на многие виды изделий в процессе освоения новых, более эффективных технологий их производства. Как констатирует эксперт секретариата Комиссии по честным и справедливым сделкам, «представляется, что в меняющихся условиях на рынке

борьба компаний за выживание даже усилилась... Нет и видимых случаев образования картелей или других действий коллаборационистского характера»²⁶.

Причина того, что закрепление олигополистических структур не ведет к исчезновению или ослаблению конкуренции, заключается в первую очередь в динамичности современного рынка, в постоянном изменении его границ и внутренней структуры, в неопределенности и размытости межотраслевых барьеров.

Радикальные изменения в потребительских свойствах и ценовых пропорциях старых, традиционных товаров и услуг и постоянное появление новых; трансформация вкусов потребителей и изменения в их половозрастном и социальном составе; интернационализация производства и потребления и одновременно их индивидуализация — все это подрывает возможность установления более или менее длительного и устойчивого контроля над тем или иным рынком, его монополизации.

Развитие науки и техники, радикальные изменения в этой области, в свою очередь, ведут к росту пространственных и временных границ отдельных рынков, увеличению числа альтернативных видов товаров и услуг через общее расширение их ассортимента и улучшение качества. Возникает взаимозаменяемость продукции отраслей и производств, ранее друг от друга жестко обособленных. В то же время рост финансовой и технологической мощи крупных корпораций существенно облегчил для них межотраслевой перелив капитала, проникновение на другие рынки, причем не только смежные, но и вовсе далекие от их прежней специализации. Этот процесс, получивший название «гёсайка», означает сложное взаимопереплетение различных рынков, отраслей и профессий.

Естественно, что, открывая простор для действия механизма эффективной конкуренции, охарактеризованные выше условия в то же время обуславливают и изменение ее форм. Ценовая конкуренция однородных товаров, с которой в массовом представлении традиционно ассоциируется само понятие «конкуренция», фактически исчезла из практики крупных олигополистических корпораций. Современная конкуренция — это прежде всего борьба за техническое лидерство, за приоритет в открытии новых рынков и в преобразовании старых, стремление возможно более точно угадать направление изменений в потребительских вкусах и предпочтениях и максимально полно воплотить их в своих продуктах. Это конкуренция особого типа — «инновационная» конкуренция, главной задачей которой является не вытеснение соперника с уже занятых им позиций, а попытка опередить его в чем-то новом, более перспективном²⁷. Поле конкуренции значительно расширяется и охватывает уже «не только ценовые и качественные характеристики продукции, но и эффективность производственного процесса, усилия в области НИОКР и многое другое»²⁸.

В то же время насыщение и особенно сужение рынка ослаб-

ляют конкуренцию, объективно толкают производителей к монополистическому сговору везде, где для этого существует возможность. В этом случае попытка любой из компаний-олигополистов улучшить свое положение путем снижения цен и увеличения доли продаж на данном рынке может привести лишь к общему падению цен и прибылей в результате «чрезмерной», или «разрушающей» конкуренции. Именно это обстоятельство побуждает правительственные органы в критические моменты изымать сокращающиеся или переживающие кризисное состояние рынки из сферы действия антимонопольного законодательства и даже брать на себя роль организаторов картелей, т. е. совершать действия, на первый взгляд прямо противоречащие основным целям государства. При этом правительство, как правило, исходит из того, что временное согласие на монопольный раздел рынка под контролем государства представляет собой меньшее зло, чем банкротство одних предприятий и установление реальной монополии других как результат доведенной до логического конца «разрушающей» конкуренции.

Х. Уэно отмечает по этому поводу: «Даже высококонцентрированная олигополистическая структура, если она имеет динамичный, конкурентный характер, позволяет работать механизму эффективной конкуренции, почти не создавая опасности, что контроль над рынком выльется в ограничительную (или монополистическую) практику. Проблемы монополистической практики, ограничения конкуренции появляются скорее тогда, когда рынок сокращается или стабилен: в этом случае корпорации-олигополисты превращаются в настроенных консервативно-соглашательски и олигополия превращается в олигополию застойного, соглашательского типа. Здесь не удовлетворяются такие важные условия эффективной конкуренции, как независимость в принятии решений отдельными корпорациями, их нацеленность на прогресс, дух соревнования...»²⁹.

Таким образом, говоря о рынке и рыночных отношениях в современной Японии, равно как и в других промышленно развитых странах Запада, необходимо иметь в виду следующее.

Во-первых, это рынок, на котором господствуют крупные корпорации, сосуществующие, однако, со значительным по своей роли слоем мелких и средних корпораций, а также с некорпорированным бизнесом. В промышленности типичной формой организации рынка является олигополия; мелкие и средние предприятия в значительной степени встроены в вертикальные объединения, возглавляемые крупными концернами, и в этом смысле также являются частью олигопольной структуры.

Во-вторых, концентрация производства и продаж на отраслевом уровне достигла весьма высокой степени, но не обнаруживает ярко выраженной тенденции к дальнейшему повышению.

В-третьих, все большие масштабы приобретают диверсифицированность отраслевых рынков и отсутствие у них четко раз-

личаемых границ. Взаимосвязь и взаимопроникновение рынков в сочетании с непрерывным процессом образования и расширения новых рынков затрудняют установление контроля над ценами и ассортиментом продукции на отдельных отраслевых рынках посредством монополистического сговора.

В-четвертых, закрепление олигопольной структуры в современных условиях не уничтожает, а лишь видоизменяет эффективную конкуренцию, переводя ее главным образом в русло инновационной активности, переноса акцент с ожесточенной борьбы за разорение конкурента и вытеснение его с традиционно занимаемого им места на рынке на поиск новых перспективных возможностей, еще не использованных потенциальными соперниками. Это обуславливает, с одной стороны, некоторое смягчение форм конкуренции, уход в прошлое наиболее жестоких и разрушительных ее проявлений, а с другой стороны — повышение накала конкурентной борьбы на тех участках и в тех областях, где технический прогресс происходит наиболее динамично, разрушая установившиеся пропорции и порождая новые потенциальные рынки.

В целом современный капиталистический рынок, сохраняя свою сущность и основные принципы функционирования, разительно отличается от того «свободного» рынка, который господствовал на стадии зарождения и становления капиталистического способа производства и с которым у многих (в том числе и у многих политэкономов) до сих пор ассоциируется само понятие рынка. Сегодня уже нельзя не замечать тот очевидный факт, что при всей объективности, независимости закономерностей рыночного обмена от воли и представлений его участников современный рынок отличается высокой степенью организованности и устойчивости. Он гораздо менее подвержен случайным, спорадическим колебаниям, происходящие изменения носят более плавный и прогнозируемый характер. Это, если можно так выразиться, рынок более «просвещенный», к которому вряд ли может быть применимо расхожее выражение «слепая стихия», рынок, успех на котором обеспечивается не столько удачей или силой и изворотливостью (хотя и это тоже, несомненно, присутствует), сколько знанием, опытом, умением видеть перспективу и приспосабливаться к меняющимся условиям.

Все эти изменения связаны с действием целого ряда взаимозависимых факторов. Помимо естественного процесса аккумуляции материального и нематериального богатства и многостороннего воздействия на экономические процессы научно-технической революции, о чем уже говорилось выше, важную роль сыграли качественные изменения в структуре и характере крупной корпорации, прежде всего с точки зрения распределения в ней контроля и собственности, и в экономической роли государства, в механизме и задачах правительственного регулирования хозяйственных процессов.

Рассмотрим подробнее на примере Японии, какую эволюцию

претерпела за послевоенные годы, и особенно в последние десятилетия, крупная компания, выступающая в роли основы современной предпринимательской структуры.

Первый, и, по мнению японских экономистов, наиболее важный процесс, оказавший определяющее воздействие на характер, цели и мотивы хозяйственного поведения крупной корпорации,— это радикальные изменения, происшедшие в распределении акционерного фонда компаний, т. е., другими словами, в структуре собственности.

Прежде всего здесь необходимо отметить всеобщее и резкое падение доли акций, находящихся в индивидуальном владении отдельных лиц. По данным обследования 1000 крупных и средних фирм, проведенного министерством внешней торговли и промышленности в 1980 г., индивидуальные владельцы, взятые в совокупности, владели более чем 50% акций только в 31 компании. В 720 компаниях они имели менее 10% акционерного фонда. Характерно, что в крупных компаниях это явление выражено еще более отчетливо: лишь в 18 крупных компаниях индивидуальные акционеры все вместе имеют более половины акций. В 825 корпорациях на их долю приходилось менее 10% акций, а в 200 наиболее крупных корпорациях доля индивидуальных акционеров была близка к нулю. Приводящий эти данные Х. Уэно отмечает, что сопоставление с первой половиной 70-х годов обнаруживает развитие этой тенденции (т. е. снижение доли индивидуального владения) как в целом, так и особенно в отношении крупных компаний³⁰.

Сравнение соответствующих показателей с довоенным периодом (для тех компаний, по которым такое сопоставление возможно) показывает масштаб происшедших перемен. Так, акционерный фонд компании «Нихон сэкию», одной из немногих компаний, сохранившихся с довоенного времени, в 1939 г. был распределен таким образом, что из 22,2%, находившихся во владении 20 крупнейших держателей, 17,8% находилось в руках частных лиц, в том числе 6,5% — у членов одной семьи, а в 1979 г. в составе 20 крупнейших держателей не было уже ни одного (!) частного лица³¹.

Особенно заметно снизились роль и значение собственности крупных семейных кланов, о чем свидетельствуют, например, соответствующие данные по восьми известным компаниям, в которых доля семейного капитала является наивысшей (табл. 4).

Как видно из данных таблицы, даже в тех корпорациях, которые являются исключением в том смысле, что их рассматривают как семейные или полусемейные, эта черта, как правило, не определяется тем, что семья владеет контрольными пакетами акций — доля последних очень низка и, по крайней мере до начала 80-х годов, повсюду продолжала снижаться.

Резкое снижение доли индивидуальных владельцев в структуре распределения акционерного фонда крупнейших компаний

**Динамика доли индивидуальных держателей акций
в общей стоимости акций семейных или полусемейных корпораций***

Корпорация	Крупнейшие индивидуаль- ные держатели акций	Доля крупнейшего индивидуального владельца (семьи) в общей стоимости акций		
		1950 г.	1960 г.	1980 г.
«Мацусита дэнки» «Хонда гикэн»	Коносукэ Мацусита Сюитиро Хонда Семья Хонда, Фудзиса- ва и Масуда	43,3	7,5 13,2	3,2 0,88
«Шарп» «Сони»	Семья Хаякава Семья Нарита	... 30,3	28,1 4,5	5,2 1,9
«Тоёта дзидося» «Амано»	Семья Тоёда Семья Амано	... 18,2	14,6 3,9	11,4 1,0
«Ёсихара сэйю» «Санъё дэнки»	Семья Ёсихара Семья Иноуэ	... 17,9	38,5 13,0	9,9 3,2
			16,0	4,0

* Составлено по: *Нисиями Т.* Нихон ва сихонсюги дэ ва най (Япония — это не капитализм). Токио, 1981, с. 200—218.

означало, естественно, столь же быстрое возрастание в ней удельного веса юридических лиц, среди которых, в свою очередь, выделяются две большие группы: промышленные и иные компании, связанные между собой деловыми отношениями и взаимным участием в капитале (так называемое «перекрестное держание акций»), и компании, объединяемые понятием «институциональные инвесторы», — юридические лица, занимающиеся размещением на рынке ценных бумаг страховых, пенсионных, университетских и прочих фондов и специально концентрирующие в этих целях мелкие сбережения либо действующие по поручению отдельных собственников (траст-фонды).

Мотивы и цели приобретения акций этими двумя группами корпораций не просто различны, но и в определенном смысле противоположны. Для институциональных инвесторов характерно отсутствие и желания и возможности непосредственно участвовать в управлении или хотя бы в контроле за корпорацией, акции которой приобретаются. Это чисто портфельные инвестиции, предпринимаемые единственно с целью получения дивидендов. Акционеры этого типа, в частности, охотно приобретают специальные акции, не дающие права голоса, по которым дивиденды выплачиваются в повышенном размере.

Компании же, объединенные перекрестным владением акциями, осуществляют коллективный контроль над управлением в каждой из корпораций, входящих в эту группу, хотя и не принимают в этом управлении непосредственного участия. Мотив получения прибыли отходит здесь на второй или даже на

Т а б л и ц а 5

Структура распределения акционерного фонда*,
1985 г., %

	По номиналу	По рыночной стоимости
Государственные и муниципаль- ные органы	0,2	0,5
Финансовые институты	40,7	39,7
Коммерческие и траст-банки	18,9	18,4
Инвестиционные траст-фонды	1,4	1,7
Пенсионные траст-фонды	0,7	0,8
Компании по страхованию жизни	12,7	12,3
Компании по страхованию от несчастных случаев и др.	4,7	4,1
Прочие финансовые институ- ты	2,3	2,4
Промышленные компании	25,6	28,8
Индивидуальные держатели	25,4	22,2
Иностранные держатели	6,0	7,0

* NIRA Report. 1987, vol. 4, № 2, с. 52.

третий план, уступая место соображениям стабильности и безопасности. Как замечает по этому поводу известный японский экономист профессор Токийского университета Т. Вакасуги, «взаимное участие, не будучи прибыльной формой портфельных инвестиций, имеет в то же время такие положительные стороны, как поддержание стабильного рыночного курса акций и укрепление деловых связей между заинтересованными компаниями. Кроме того, в случае попытки насильственного слияния или захвата той или иной японской компании кем-либо со стороны, система взаимных участия может этому воспрепятствовать»³².

Корпорации, покупающие друг у друга акции, как бы вступают в отношения круговой поруки, все операции с акциями, приобретенными в рамках группы корпораций, связанных взаимным владением, производятся по взаимной договоренности. «Если корпорация,— пишет Х. Окумура,— выпускающая акции, просит деловых партнеров стать ее акционерами и если последние соглашаются, то допустить падение курса — значит поставить партнеров в неудобное положение. Поэтому, обеспечив постоянных акционеров, корпорации стараются поддерживать курс акций на высоком уровне. Круг замкнулся»³³.

Определенное представление о месте, которое держатели акций того или иного типа занимают в структуре собственников крупных корпораций, можно получить, исходя из данных, полученных в результате обследования 1834 компаний различного профиля (табл. 5).

Данные таблицы свидетельствуют о том, что промышленные

компании и банки, образующие систему взаимного участия, владеют в среднем примерно половиной акционерного фонда каждой отдельно взятой корпорации. В эту же группу можно включить и страховые компании (на них приходится свыше 10% фондов), которые в американских условиях выполняют функции «институциональных инвесторов», но в Японии, по свидетельству специалистов, «рассматриваются и до сих пор действительно являются крупными вкладчиками в систему перекрестного участия в акционерном капитале»³⁴.

Изменения в распределении акционерного фонда крупных корпораций, выражающем, по крайней мере внешне, отношения собственности в этом секторе экономики, соединились с не менее важными процессами, затронувшими финансовую базу крупного бизнеса, в первую очередь с эволюцией относительной значимости внутреннего и внешнего финансирования хозяйственной деятельности корпораций и качественными изменениями в его характере. Огромная важность этих процессов с точки зрения отношений контроля и зависимости внутри частнокорпоративного сектора определяется тем, что на собственные средства промышленных корпораций в Японии традиционно приходится лишь небольшая часть общей стоимости их активов (в 1986 г.—приблизительно 18%)³⁵, а более $\frac{4}{5}$ их суммы составляет привлеченный капитал, т. е. чистая задолженность корпораций, главным образом финансовым институтам.

Практическое значение, однако, имеет не то, в какой пропорции общая сумма активов распадается на собственный и привлеченный капитал («моментальный снимок», или аналог понятия национального богатства на уровне компании), а то, как складывается поток средств, ежегодно проходящий «через руки» управляющих, и в особенности та его часть, которая направляется на увеличение стоимости активов, т. е. чистые инвестиции. С точки зрения порождаемых отношений и обязательств наиболее принципиальный характер имеет различие между так называемыми внутренними источниками («найбу сикин»), к которым относятся нераспределенная прибыль и различные не облагаемые налогами фонды, в первую очередь амортизационный, и внешними («гайбу сикин»), в которые помимо займов включается выпуск дополнительных акций и облигаций. Принципиальное различие между внутренним и внешним финансированием (в названной выше трактовке понятий «внутреннее» и «внешнее») заключается в том, что первое на поверхности выступает для корпорации как «бесплатное», т. е. не требующее выплаты собственникам никакой компенсации за право пользования средствами³⁶, в то время как второе связано с дополнительными издержками в виде процентов, выплачиваемых по ссудам и облигациям, или дивидендов — по акциям.

Соотношение между внутренним и внешним финансированием производственной деятельности корпораций можно определить, сопоставив сумму амортизационных отчислений и нерас-

пределенной прибыли в тот или иной период с валовыми инвестициями в оборудование за тот же период. Расчет этого показателя, проведенный японским экономистом Ё. Миядзаки, указывает на непрерывное повышение доли внутренних источников финансирования в послевоенный период. Так, если в 1956—1960 гг. амортизационные отчисления и нераспределяемая прибыль составляли лишь 48% суммы инвестиций в основные фонды, то в 1970 г.—уже 70%, а в конце 1972 г.—99%. В 1973—1974 гг. в связи с абсолютным падением прибылей корпораций в ходе «нефтяного кризиса» соответствующий показатель резко понизился, но с началом подъема конъюнктуры вновь пошел вверх. В середине 80-х годов он уже превышал единицу, что соответствует ситуации, когда компании аккумулируют больше средств в виде внутренних фондов накопления, чем они инвестируют в машины и оборудование³⁷. Излишек накопленных средств может направляться на приобретение дополнительных финансовых активов, использоваться для зарубежного инвестирования и других целей, в то время как обеспечение собственной производственной деятельности корпорации оказывается практически независимым от привлечения средств из внешних источников. Все это придает дополнительную устойчивость крупным корпорациям и повышает степень свободы действий их высшего руководства.

Одновременно в структуре средств, привлекаемых нефинансовыми корпорациями из всех внешних источников, повысилась роль так называемого прямого финансирования, т. е. выпуска ими новых облигаций и акций, в противовес косвенному, под которым понимается получение банковских ссуд. Если в 1970—1974 гг. соотношение между первым и вторым у крупных компаний обрабатывающей промышленности составляло в среднем 16,1 и 83,9%, то в 1980—1984 гг.—39,6 и 60,4%³⁸. А если учесть тот факт, что для большинства крупных компаний внешнее финансирование во все возрастающей мере играет вспомогательную роль, то наблюдаемый сдвиг от косвенного финансирования к прямому (так называемый «отход от банков» — «гинкобана-рэ») означает, по существу, еще бóльшую независимость руководства компаний от собственников финансовых ресурсов, которыми оно распоряжается, поскольку мелкие держатели акций и облигаций обладают еще меньшими возможностями влияния на решения, принимаемые высшими менеджерами, нежели банки и другие финансовые институты, выступающие в роли кредиторов при косвенном финансировании.

На основе этих изменений в финансовой базе корпораций и в тесной взаимосвязи с ними в Японии неуклонно развивался и еще один общий для всех стран развитого капитализма процесс: повышение роли высшего управленческого звена в определении стратегии хозяйственной деятельности корпораций и в распределении ее плодов.

Практически все японские экономисты, анализирующие в

своих работах характер взаимоотношений между формальными владельцами компаний, чьи интересы должен представлять избираемый общим собранием совет директоров, и группой высших служащих — профессиональных менеджеров, отмечают, что акционеры практически полностью утратили возможность влиять на положение дел в корпорациях, что их общие собрания окончательно превратились в проформу, где почти без обсуждения, а часто и без единого вопроса утверждаются подготовленные от имени совета директоров решения.

Советы директоров реально отстраняются от принятия действительно важных решений. Так, по свидетельству Х. Уэно, опросы руководства средних и крупных компаний указывают на то, что в большинстве случаев последнее слово при выработке таких решений принадлежит не совету директоров (торисима-риякукай), а избираемому им совету постоянных исполнительных директоров (дзёмукай), который выполняет роль совета управляющих при президенте компаний, причем для крупных корпораций главенствующая роль совета управляющих является правилом³⁹. Фактически именно исполнительные директора, назначаемые президентом, распоряжаются доходами корпораций и решают, кому следует доверять те или иные ответственные посты.

Одновременно и сам совет директоров, призванный быть выразителем интересов держателей акций, меняет свою природу. Из высшего выборного органа, наделенного полномочиями назначать и увольнять управляющих, он превращается в орудие в руках группы высших менеджеров во главе с президентом. Как свидетельствует Т. Нисияма, большинство членов советов директоров сами фактически являются управленцами, занимая посты глав филиалов, отделов, управлений. В рамках корпоративной структуры они лишь формально представляют «законодательную» власть, реально являясь ее исполнительной ветвью, подотчетной коллективному хозяину в лице президента и высших служащих. То же относится и к якобы независимым бухгалтерским инспекторам, которые де-юре подотчетны лишь общему собранию акционеров, но фактически нанимаются президентом компании.

Реальная власть, сосредоточенная в руках группы высших служащих, находит свое отражение и в распределении доходов корпорации: акционерам в виде дивидендов выплачивается в среднем менее $\frac{1}{3}$ получаемой прибыли, поскольку сами управляющие, как правило, владеют крайне незначительной долей акционерного фонда⁴⁰. Обследование 22 тыс. корпораций показало, что в среднем более 60% получаемой прибыли направляется в централизованные фонды и около 5% расходуется на выплату премий персоналу в виде «участия в прибылях»⁴¹.

В то же время весьма значительные суммы распределяются между высшими служащими под видом издержек — в виде крупных окладов, различных премий, социальных фондов, предста-

вительских расходов и т. п. Так, только расходы на «представительские» цели в абсолютном выражении заметно превышают суммы, выплачиваемые акционерам в качестве дивидендов. Это явление, которое известный японский экономист Х. Окумура называет «эрозией дивидендов»⁴², отражает не только падение реальной власти акционеров в рамках корпораций, но и постепенное осознание высшими менеджерами своего особого положения и общего интереса в этой структуре, формирование у них специфического «классового» самосознания.

Реальным доказательством перехода власти в корпорации от акционеров к высшим управляющим могут служить получившие широкую огласку неудачные попытки некоторых финансистов захватить контроль над той или иной компанией посредством тайной скупки ее акций. Так, например, когда президент уже упоминавшейся семейной торговой фирмы «Дайэ» И. Накаути в надежде прибрать к рукам сеть универмагов «Такасима» скупил 10% акций последней, ее президент С. Иида, владевший вместе со своими родственниками не более 3% акций «Такасима», изгнал из руководства всех сотрудников, потворствовавших И. Накаути.

Примерно в это же время окончились провалом попытки «чужаков» путем скупки большого количества акций установить контроль над крупным металлургическим заводом Миядзи и промышленной компанией «Катакура когё». Управленцы не позволили новым «хозяевам» вмешиваться в дела фирмы, решительно отвергнув их настойчивые попытки взять бразды правления в свои руки. Реальный контроль над организацией в сочетании с поддержкой со стороны персонала и общественного мнения позволили высшим менеджерам одержать верх в борьбе с формальными собственниками предприятия, несмотря на наличие у последних юридически закрепленного права на ревизию бухгалтерских книг, назначение контролеров и созыва общего собрания акционеров.

Подобное перераспределение реальной власти в корпорации в сочетании с изменениями в характере собственности и в способах финансирования хозяйственной деятельности, естественно, не могло не сказаться на ее экономическом поведении. С точки зрения руководства компании, пропала необходимость добиваться максимальной прибыли в краткосрочном аспекте и обеспечивать высокие нормы выплат дивидендов. Появившаяся возможность обеспечить финансирование производственных инвестиций без обращения к внешним источникам снизила зависимость управляющих как от банков, так и от акционеров. Жесткий, по существу диктаторский, контроль высших управляющих внутри компаний, стабильность их собственного положения в корпоративной иерархии породили сращивание их интересов с долгосрочными интересами корпорации в целом. Все это позволило высшему управленческому слою сосредоточить свое главное внимание на стабильности и экономической без-

опасности компаний посредством резкого уменьшения масштабов и степени делового риска, отказа от авантюризма в любом его проявлении. Приоритеты сместились в сторону обеспечения пусть медленного, но неуклонного роста масштабов хозяйственной деятельности фирмы, ее рыночной стоимости и общественной значимости, а также устойчивости к колебаниям конъюнктуры. Все развитие современного предпринимательства, по словам Дж. Гэлбрейта, «может быть понято только как всеохватывающее стремление снизить деловой риск»⁴³.

Как правило, у руководства крупных компаний имеется для этого широкий набор разнообразных средств. Ими являются, в частности, диверсификация хозяйственной деятельности, тщательный выбор источников финансирования и продуманная структура активов, создание собственной научно-технической базы, коллегиализация управления, обеспечивающая взаимный контроль и своевременное исправление ошибок. Большое значение придается, с одной стороны, внутрифирменному планированию, позволяющему гибко, а главное, заблаговременно реагировать на намечающиеся перемены на отдельных отраслевых и территориальных рынках, а с другой стороны, мерам активного воздействия на рыночные процессы, осуществляемым как самостоятельно, так и в сотрудничестве с другими фирмами-олигополистами. В качестве примера последних можно назвать различного рода соглашения (об ограничении предложения и скрапировании избыточных мощностей, о совместной ценовой политике, о размерах товарных запасов и объеме инвестиций, о совместном противодействии аутсайдерам и т. д.), тайно или открыто заключаемые конкурирующими фирмами в периоды ухудшения конъюнктуры или сложных структурных перестроек.

Кроме того, крупные компании пытаются использовать в своей стратегии и вмешательство внешних по отношению к ним сил — правительства, местных администраций, зарубежных транснациональных корпораций, причем не просто пассивно учитывать наличие внешнего воздействия, но и активно использовать его для достижения своих собственных целей.

Все это в совокупности составляет сложное явление, которое японские авторы обозначают термином «фирменное планирование». Главная цель такого планирования — уменьшение фактора рыночной неопределенности («устранение», «контроль», «нейтрализация» рынка) в интересах выживания и укрепления компании. Более того, по мнению Х. Уэно, оно составляет главную, определяющую особенность современной японской корпорации, основу ее жизнеспособности и динамизма⁴⁴.

В результате при сохраняющейся и даже, по некоторым оценкам, усиливающейся межфирменной конкуренции современная корпорация — это далеко не игрушка в руках стихийных сил, это активный и весьма влиятельный субъект рыночных отношений, вносящий в них большую стабильность, рациональность и в известном смысле элемент плановости. При том, что

любая из реально функционирующих корпораций не может выйти за рамки, диктуемые конкуренцией, и поэтому не застрахована от серьезных неудач, при компетентном и ответственном управлении она оказывается устойчивой как к краткосрочным колебаниям спроса и предложения, так и по отношению к длительным, долгосрочным структурным изменениям.

В этой связи весьма показательно, что такое извечно сопутствующее капитализму явление, как банкротства (число которых, кстати говоря, не только не сокращается, но и неуклонно растет), практически не затрагивает крупные предприятия⁴⁵.

Конечно, в немалой степени подобная устойчивость крупных корпораций связана с государственной экономической политикой, однако в основе ее все же лежат рассмотренные выше перемены в самих корпорациях, их независимость (или, во всяком случае, резко снизившаяся по сравнению с прошлым зависимость) от личной акционерной собственности, которая всегда чревата опасными для устойчивости компаний спекуляциями. Как бы то ни было, сохраняя свою функцию очистки экономики от нерентабельных предприятий, банкротства, обходя крупные корпорации, не несут с собой, как это было в прошлом, угрозу тяжелого для всей экономики кумулятивного эффекта, экономического кризиса. Все это свидетельствует об оздоровлении конкуренции, о том, что в отмеченном выше взаимодействии двух начал конкуренции, созидательного и разрушительного, первое заметно усилилось.

Государственное регулирование экономики

В литературе как марксистской, так и немарксистской государственное экономическое регулирование в Японии тщательно изучено. В свое время в немарксистских работах родилась и получила широкое распространение применительно к Японии формула «Джэпэн инкорпорейтед» («Япония — единое акционерное общество»), назначение которой состоит в том, чтобы подчеркнуть особо высокую роль централизации на общегосударственном уровне. В последнее же десятилетие, главным образом в связи с государственными мерами по либерализации внешнеэкономических связей, начала распространяться прямо противоположная версия («Джэпэн дезинкорпорейтед» — «Япония — декорпорированное общество»)⁴⁶. С нашей точки зрения, и та и другая формулы упрощают действительное положение, не дают правильной характеристики японской экономической действительности.

Что касается соответствующих марксистских работ⁴⁷, то, каковы бы ни были их положительные стороны, все они созданы с позиций трактовки современного японского капитализма как государственно-монополистического. Уже в предыдущих разделах было показано, что такой подход искажает действительное

положение, что современный капитализм носит не монополистический, а корпоративно-конкурентный характер. Несмотря на то что на первый взгляд государство выступает как единый экономический институт, как институт во много раз более мощный, чем любая из самых больших частных корпораций, государственное регулирование не только не ослабляет, а, наоборот, усиливает конкурентный характер экономики.

Прежде чем приступить к анализу перемен, происходящих сейчас в Японии, с точки зрения масштаба и целей государственного участия в экономической жизни, следует подчеркнуть, что подобное участие не является для капитализма каким-то чужеродным, искусственным, противным его природе и потому якобы свидетельствующим о его упадке и разрушении. Сочетание разнородных начал, каковыми являются государственная администрация и частнохозяйственная инициатива, или, если взглянуть шире, плюрализм форм и методов хозяйственной деятельности, должно составлять универсальную черту не только современной капиталистической экономики (в том виде, в каком она сложилась в странах Запада), но и развитого общества вообще. Не случайно одна из главных целей перестройки, происходящей в нашей стране, заключается в том, чтобы от «монизма», трактовавшегося в высшей степени догматически и игравшего в теории и на практике роль «священной коровы», проложить путь к плюрализму, что для экономики означает, при опоре на социалистическую собственность, необходимость многообразия форм и структур хозяйствования и управления: от арендного подряда и индивидуального предприятия до самой высокой и действенной государственной централизации. С точки зрения такой задачи опыт плюрализма, осуществляемого в капиталистических условиях, представляет особый интерес.

Причины, объясняющие обязательное присутствие государства на хозяйственной сцене, многообразны и различны по своей природе. В наиболее общем виде их можно разделить на три группы.

Первая из них связана с наличием таких экономических функций, которые просто не могут выполняться рыночным механизмом в силу природы последнего. Это, например, производство ряда услуг общественного характера, которые в принципе могут потребляться только на коллективной основе (охрана порядка, сохранение и улучшение окружающей среды, организация обязательного всеобщего образования и др.). Это также производство благ, обладающих большим эффектом «внешней экономии», т. е. приносящих значительный выигрыш тем, с кого невозможно востребовать за это надлежащую компенсацию. К этой же группе причин относятся наличие ряда естественных или естественно-экономических монополий, о которых подробнее будет сказано ниже, а также необходимость создания и поддержания общеэкономической инфраструктуры (денежная система, сбор и обработка статистической информации, таможенный

контроль и т. п.). Общей особенностью вышеперечисленных факторов является то, что все они требуют, чтобы государство в известных пределах взяло на себя роль самостоятельного хозяйствующего субъекта, экономического агента-производителя.

Вторая группа причин проистекает из ограниченности возможностей рыночного саморегулирования. Так, помимо государства, не существует никакого другого органа, способного оперативно восстанавливать равновесие между эффективным спросом и предложением, контролировать объем денежной массы, поддерживать другие макроэкономические пропорции. На государство ложится задача поддержания эффективной конкуренции и предотвращения возникновения частной монополии, в его же функции входит ограничение частной инициативы там, где она приводит к нежелательным социальным последствиям.

Наконец, еще одна группа причин объединяет социальные факторы, объективно требующие перераспределения дохода и собственности в пользу нуждающихся общественных групп и слоев. Частично подобное перераспределение обусловлено соображениями эффективности в широком плане. Так, например, создание более равных условий при получении образования или медицинской помощи, безусловно, увеличивает интеллектуальный и экономический потенциал общества. Однако в большей степени трансфертные платежи в виде различного рода пособий, пенсий и субсидий отражают политические и этические представления, господствующие в обществе, их историческую эволюцию.

Набор средств, имеющих в распоряжении государства для выполнения всех названных функций, достаточно полно раскрыт как в общих работах советских экономистов, посвященных механизму государственного регулирования капиталистической экономики, так и в трудах советских японоведов, где подробно проанализированы особенности государственного и смешанного предпринимательства, использования для хозяйственного регулирования финансово-кредитной системы, административных рычагов и индикативного экономического планирования⁴⁸. Поэтому в данной работе, не вдаваясь в детали соответствующих механизмов, мы остановимся лишь на тех изменениях, которые произошли в системе государственного регулирования экономики Японии в 80-е годы, и попытаемся выяснить их предпосылки, а также возможные пути дальнейших перемен.

Анализ происходящих в последнее время изменений мы начнем с вопросов государственного предпринимательства и собственности, которые традиционно (хотя и не вполне оправданно) ставились в центр исследований государственного участия в капиталистической экономике. Видимо, следует сразу оговориться, что сама постановка вопроса о выделении государственного сектора экономики с ясно очерченными количественными

границами и противопоставление его частному грешат известной условностью. Действительно, в условиях, когда, как было показано в предыдущем разделе, доля собственных средств корпораций не превышает и пятой части их активов, а акционерный фонд, составляющий приблизительно треть собственных средств компании, сам более чем наполовину принадлежит юридическим лицам, т. е. промышленным и страховым компаниям, банкам и финансовым фондам, вопрос о том, кто же является конечным собственником тех или иных активов, во многом лишается смысла. Сложная система взаимных участия, а также использование разнообразных юридических форм деловой организации делают практически невозможным установление границ не только личного богатства (этого подчас не знают и сами владельцы крупных состояний), но и собственности государственных органов. Множество корпораций и других юридических лиц, занятых коммерческой деятельностью, являются смешанными, т. е. государственно-частными по капиталу и управлению, причем контроль над ними не всегда определяется распределением долей в уставном капитале. Эти смешанные компании, в свою очередь, могут быть совладельцами других организаций и компаний, что делает границы государственного участия еще более размытыми. Немаловажно и то, что далеко не все реальные активы могут быть адекватно оценены и сопоставлены, причем такие трудно поддающиеся оценке активы, как земля, сооружения, сети коммуникаций, в значительной своей части выведены за пределы сферы рыночных отношений.

Поскольку грань между собственностью государства и негосударственной собственностью в современных условиях оказывается размытой, более правильным представляется выделение в экономике общественного сектора (котэки бумон). В понятие «общественный сектор» включаются уже не только государственные органы, предприятия и учреждения, но и все виды «общественных предприятий» (кокигё). При этом критерием для отнесения той или иной корпорации к общественному сектору становится не форма собственности, а юридический статус, законодательно определяющий степень и пределы административного контроля за ее деятельностью⁴⁹.

Главное отличие общественных корпораций от обычных частных компаний заключается в том, что они в значительной степени выведены из сферы действия законов рыночной конкуренции и имеют иные задачи и цели: для них важна не максимизация рыночной стоимости компании через повышение прибыльности и устойчивости, а выполнение заданной органами государственной администрации программы действий⁵⁰. Вместе с тем это не означает, что статус общественного предприятия («особого» или «санкционированного» юридического лица) автоматически превращают его в монополиста, в элемент своего рода административно-командной системы. Подавляющая часть «особых юридических лиц» действует в условиях косвенной, а

значительная их доля — и прямой конкуренции с предприятиями частного или смешанного («третьего») сектора.

Несмотря на тенденцию к некоторому сокращению удельного веса в национальном богатстве и его компонентах, наблюдаемую в 80-е годы, «общественный сектор» играет весьма важную роль в системе общественного воспроизводства (табл. 6).

Т а б л и ц а 6

Доля общественного сектора в национальном богатстве
и его компонентах*, %

	1970 г.	1980 г.	1982 г.	1986 г.
Удельный вес общественного сектора в чистых накопленных активах (национальном богатстве)	14,4	12,6	11,4	9,9
В том числе:				
в материальных активах	16,8	19,8	19,6	17,2
в основных производственных фондах	34,5	38,2	38,8	36,4

* Кокумин кэйдзай кэйсан нэмпо 1986 (Ежегодник национальных счетов, 1986). Токио, 1988, с. 378—382.

Общая численность занятых в этом секторе, согласно расчетам, проделанным Х. Уэно, составляла в 1983 г. 5,4 млн. человек, т. е. почти 10% всего занятого населения. Из этого числа, однако, более 70% приходится на работников государственной и местной администрации, системы образования, науки и медицинского обслуживания, а еще 25% — на работающих в сфере транспорта, связи и коммунальных услуг⁵¹. Примерно те же пропорции характеризуют состояние общественного сектора и в конце нынешнего десятилетия, поскольку крупных перемен, существенно раздвигающих или, наоборот, сужающих границы этого сектора, в последние годы не произошло.

Вместе с тем сказанное отнюдь не означает, что в рассматриваемом сегменте японской экономики не наблюдалось никаких внутренних изменений. Напротив, именно этот сектор претерпел в 80-е годы, пожалуй, наибольшую трансформацию с точки зрения организационных форм и существа отношений, складывающихся в процессе его деятельности.

Общеизвестно, что нынешнее десятилетие в Японии прошло под знаком административно-финансовой реформы (АФР), одним из главных направлений которой являлся курс на «приватизацию» предприятий общественного сектора.

Как справедливо отмечает в уже упомянутой работе А. И. Кравцевич, «приватизация» в понимании лидеров японского делового и политического мира вовсе не означает действи-

тельного вывода той или иной компании из сферы государственного контроля или полной передачи ее в частные руки. Речь (во всяком случае, на данном этапе) идет о другом — о реорганизации общественного сектора с целью сближения условий хозяйствования для его предприятий с теми, которые господствуют в остальной части экономики. Главная цель нынешнего этапа реформы: внедрение конкуренции и частной инициативы в те сферы, которые до сих пор были «зарезервированы» исключительно для предприятий, находившихся под жестким контролем правительства, и предоставление этим предприятиям большей свободы и ответственности⁵². Эту задачу предполагается решить посредством изменения их юридического статуса и частичной передачи прав собственности на них негосударственным организациям. В случае успешной реализации подобная мера дает, по существу, тройной эффект: при сохранении необходимой степени общественного контроля повышается эффективность управления предприятием; снижаются издержки, которые общество вынуждено нести ради удовлетворения той или иной коллективной потребности; к финансированию деятельности в соответствующих сферах привлекаются средства частного сектора. С этой точки зрения нельзя не согласиться с тем, что при наличии необходимых предпосылок «приватизация» общественных предприятий может привести к повышению не только узко понимаемой хозяйственной эффективности, т. е. их рентабельности, но и социальной эффективности в широком смысле этого слова.

Существенным шагом в этом направлении должна была стать реорганизация трех государственных компаний (кося), на которые в 1980 г. приходилось 5% капитала и почти 85% рабочих и служащих сектора общественных предприятий⁵³. В соответствии с принятым правительством курсом на их «приватизацию» в апреле 1985 г. государственные компании «Дэндэн» (Японская телеграфно-телефонная корпорация) и «Сэмбай» (Японская корпорация торговой монополии) были преобразованы в акционерные общества, а двумя годами позже вместо «Кокутэцу» (Японская корпорация государственных железных дорог) было создано шесть региональных компаний для пассажирских перевозок и одна — для грузовых. Вслед за изменением их юридического статуса должна последовать и фактическая передача большей части акций в частные руки при сохранении, однако, крупных, а возможно, и крупнейших пакетов акций в руках государства⁵⁴.

Главным результатом проведенной реорганизации стала рационализация структуры и управления в рамках названных корпораций и, как следствие, улучшение их финансового положения, достигнутое практически без повышения стоимости услуг для потребителя. В более долгосрочном плане это рассматривается как шаг, делающий возможным усиление конкуренции в области пассажирских перевозок и постепенную либе-

рализацию коммерческой деятельности в сфере информации и связи.

Более того, при внимательном анализе споров, ведущихся в Японии по проблемам приватизации, нельзя не обратить внимание на то, что в центре дискуссий стоит не проблема собственности, которая, судя по всему, мало волнует даже персонал компаний, не говоря уже о широкой общественности, а вопрос о соотношении конкуренции и административного регулирования в соответствующих областях.

На наш взгляд, подобное смещение приоритетов естественно и закономерно. Именно эта проблема — проблема управления конкуренцией, т. е. ее стимулирование, направление в нужное русло, а в необходимых случаях и ограничение, — является самой сложной задачей, стоящей перед государственной администрацией, и одновременно главной заботой населения, фактором, определяющим условия его жизни и труда. Вопрос о контроле, об отношениях зависимости и подчинения, о праве принятия важных решений и механизме их реализации вышел на первый план не только внутри современной частной корпорации и в межфирменных связях, но и в отношениях между государственной властью и корпорациями. В условиях, когда титул собственности, ее формальная сторона играют, как было показано выше, все меньшую роль с точки зрения реального участия в управлении⁵⁵, проблема государственной собственности и ее границ все больше преобразуется в проблему пределов и форм государственного контроля, его возможности реально, а не формально влиять на экономическое поведение хозяйствующих субъектов.

С этой точки зрения постепенно теряют свое значение не только размеры участия государства в капитале общественных предприятий, но и принципиальные различия между этими предприятиями и крупными корпорациями частного сектора экономики. Пример Японии, пожалуй, наиболее ярко подтверждает, что принадлежность предприятия к частнохозяйственному сектору отнюдь не означает иммунитет от правительственного регулирования и даже вмешательства в тех случаях, когда оно сочтет это целесообразным. Как совершенно справедливо отмечает в своей работе американский японовед Т. Бойд, «хозяйство оказывает сопротивление контролю (тосэй), но признает неизбежность регулирования (тёсэй). Идеи абсолютной рыночной свободы носят чисто академический характер»⁵⁶.

В распоряжении правительства имеется немало средств как оперативного, так и стратегического воздействия на деятельность частных предприятий, которые некоторые японские исследователи, в частности Х. Уэно, делят на пассивные (система ограничений) и активные (различного рода льготы, субсидии, меры защиты и помощи).

Пассивные средства представляют собой широко разветвленную и всеохватывающую сеть ограничений и регламентаций

(кисэй), основанных на принятых правительством и парламентом законодательных актах. На начало 80-х годов 210 таких актов, обладающих юридической силой, позволяли правительству в той или иной степени контролировать большую часть всей хозяйственной деятельности в стране: на долю регулируемых государством отраслей и производств приходилось 53% произведенного национального дохода, в том числе на долю «сильно» регулируемых отраслей — 25%, что гораздо больше соответствующих показателей для экономики США⁵⁷.

В наибольшей степени имеющиеся ограничения затрагивают транспорт, связь, кредитно-финансовые учреждения, сельское хозяйство: для большинства видов деятельности в этих областях требуется получение официального разрешения; зачастую регулируются цены, объемы производства, размеры и направления инвестиций. Большим количеством ограничений обставлена коммерческая деятельность в сфере образования и здравоохранения, предоставление юридической помощи, энерго-, газо- и водоснабжение. Жестко регулируются купля-продажа и использование земельных участков.

В 1975 г. правительственная Комиссия по честным и справедливым сделкам на основании собственных критериев попыталась подсчитать долю «регулируемого» производства в рамках отдельных отраслей. Согласно полученным оценкам, такие отрасли, как электро-, газо- и водоснабжение, кредит, страхование, операции на фондовой бирже, регулировались на 100%, транспорт и связь — на 70, добывающая промышленность — на 50, сельское, лесное и рыбное хозяйство — более чем на 40%⁵⁸. Аналогичный подсчет, произведенный в 1987 г., позволил получить еще более высокие показатели «зарегулированности». Согласно его результатам, производство в добывающей промышленности, так же как в сфере кредита, страхования строительства, энерго- и водоснабжения, контролировалось полностью, на транспорте и в связи — более чем на 95%, в сельском, лесном и рыбном хозяйстве — на 80%⁵⁹. На эти отрасли, которые следует отнести к разряду сильно регулируемых, в 1986 г. приходилось 19% японского ВВП. В общей же сложности теми или иными формами государственных ограничений регулируется деятельность предприятий, производящих приблизительно 1/3 всего чистого продукта экономики страны⁶⁰.

Объективным основанием для регулирования производства в данных отраслях (независимо от того, осуществляется ли оно в форме административного контроля над частной экономической активностью или путем организации государственных и полугосударственных предприятий) является наличие здесь естественной или естественно-экономической монополии, исключающей возможность действия механизма конкуренции. Характерным примером подобных сфер является энерго- или водоснабжение. Огромные первоначальные издержки строительства сетей снабжения сочетаются здесь с низкими текущими из-

держками их эксплуатации, в результате чего величина средних издержек оказывается заметно выше предельных. Ничем не ограничиваемая конкуренция неизбежно ведет к тому, что цены на услуги, определяемые предельными издержками, опускаются ниже средних, что, в свою очередь, делает невозможным нормальное воспроизводство. В этих условиях тарифы на коммунальные услуги, а также на услуги связи и других отраслей, где наблюдается сходная ситуация, с неизбежностью должны устанавливаться государственными органами. Кроме того, объективным основанием для правительственных регламентаций часто являются соображения экономической и политической безопасности, необходимость поддержания экологического баланса, а также потребность в механизме разрешения конфликтов, возникающих из-за несовпадения отдельных групповых и личных интересов.

Вместе с тем в Японии, как и в любой другой стране мира, все виды ограничений и регламентаций лишь частично связаны с необходимостью. Если представить ограничения в виде функции от последней, то эта функция, как выражаются экономисты, обладает высокой эластичностью только вверх, т. е. ограничения быстро разрастаются при появлении малейшей необходимости и даже опережая ее, но очень медленно сворачиваются при исчезновении таковой. Срабатывают внутренняя логика запретов и регламентаций (каждый запрет, как правило, влечет за собой необходимость установления нескольких новых запретов, но не наоборот), инерция работы бюрократического аппарата и в немалой степени его корыстный интерес. Появление новых функций, постов и служащих, необходимость для бюрократии оправдывать свое существование и то особое удовлетворение, которое приносит процесс осуществления власти, а также не в последнюю очередь деятельность различных «групп давления» в значительной степени оторвали систему административных ограничений от породившей их необходимости, вызывая во многом оправданное недовольство делового мира. Так, уже упоминавшийся И. Накаути с возмущением свидетельствовал на страницах журнала, что для открытия каждого нового магазина требуется получить от 70 до 100 различных разрешений⁶¹.

Но дело даже не в том, что необходимость неоправданно большого количества согласований и разрешений тормозит ведение дел и влечет за собой дополнительные издержки. Наиболее существенным пороком разросшейся системы административных ограничений явилось то, что, вместо того чтобы создавать конкуренцию, правительство продолжало сохранять разного рода монополии⁶². Имея в виду это противоречие, специалист по вопросам экономического права Х. Иёри отмечал, что в известном смысле «отношения между правительством и деловым миром в Японии вылились не в поощрение, а скорее в ограничение конкуренции»⁶³.

К середине 80-х годов несоответствие между разрастающимися регуляциями со стороны правительства и ограниченной необходимостью в них стало особенно заметным. С одной стороны, согласно данным научно-исследовательского центра канцелярии премьер-министра Японии, система государственных разрешений и ограничений, состоявшая в 1981 г. из 10 045 позиций, в 1985 г., несмотря на все разговоры о необходимости ее сокращения, насчитывала 10 054 таких позиций⁶⁴. Заметно усилилось недовольство руководства деловых кругов, критического уровня достигло давление со стороны партнеров Японии по внешнеэкономическим связям, которые в еще большей степени, чем местные производители, ощущали на себе действие созданной бюрократией сети ограничений, сковывающих их действия на японском рынке.

С другой стороны, описанные в предыдущих разделах изменения в структуре рынка, в первую очередь размывание межотраслевых границ, диверсификация и взаимопроникновение отдельных отраслевых рынков, рост финансовой и научно-технической мощи крупных корпораций в условиях НТП и общее повышение динамизма рыночной системы, ведут к тому, что сфера «естественной» монополии, обуславливающая необходимость прямых административных ограничений, начинает сокращаться.

Х. Уэно описывает этот процесс следующим образом: «Технический прогресс разрушает условия естественной монополии, которая являлась крупным основанием для государственных ограничений... Например, сейчас, когда в качестве конкурентов железных дорог выступает автомобильный и авиационный транспорт, ограничительная практика министерства транспорта, исходящая из монопольного положения на этом рынке Государственной корпорации железных дорог и частных железнодорожных компаний, почти полностью потеряла смысл»⁶⁵. То же самое происходит и в области связи: монополия Японской телеграфно-телефонной корпорации подрывается новыми видами средств коммуникаций (многоканальная кабельная связь, коаксиальный кабель, световоды, спутниковая связь и т. д.). Возможно, что будет подорвано и монопольное положение электроэнергетических компаний — о прорыве в эту сферу помышляют, в частности, газовые и нефтеперерабатывающие компании.

Все эти процессы создали объективную основу для того, чтобы идея всемерного ослабления ограничений (кисэй канва), или «дерегулирования», стала во второй половине 80-х годов объектом главного внимания верхушки деловых кругов и правящей Либерально-демократической партии. Объявив «дерегулирование» важнейшей составной частью административной реформы, правительство предприняло определенные усилия в направлении снятия ряда ограничений.

Так, реально начато дерегулирование рынка телекоммуникационных и информационных услуг: в 1985 г. государственная

монополия в этой области официально была снята. Однако еще довольно долгое время преобразованная в акционерное общество Японская телеграфно-телефонная корпорация сохраняла фактически монопольный контроль. Но к концу 1987 г. на рынке телекоммуникаций появились конкурирующие компании, которые вскоре вынудили Японскую телеграфно-телефонную корпорацию снизить тарифы на междугородные переговоры, показав тем самым первые реальные выгоды потребителя от либерализации прежде монопольных рынков.

В течение второй половины 80-х годов была принята целая серия мер по либерализации импорта, сняты некоторые ограничения на использование земельных участков для несельскохозяйственных целей, ликвидирована монополия полугосударственной авиакомпания «Нихон коку» на международные авиарейсы, отменены некоторые регламентации в области пассажирских и грузовых перевозок, торговли нефтепродуктами и др. Темпы этого процесса, однако, расцениваются деловыми кругами как слишком медленные. Как констатировал в 1988 г. официальный документ Федерации экономических организаций Японии (Кэй-данрэн), «процесс дерегулирования за эти годы почти не продвинулся»⁶⁶.

Трудности, с которыми сталкивается любая попытка снять или ослабить ограничения, вполне объяснимы и естественны. Главная из них — это сопротивление со стороны ведомств, обладающих правами налагать те или иные лимиты. Это сопротивление неизбежно подкрепляется протестами групп, чьи интересы ущемляет либерализация, в том числе групп весьма влиятельных и многочисленных. Как замечают по этому поводу К. Хамада и А. Хориути, «реформа не может быть осуществлена без трудностей, если она наносит серьезный ущерб интересам тех групп, которые извлекают максимальную выгоду из системы в целом. Эти заинтересованные группы легко привлекают общее внимание к тому дополнительному бремени, которое несет с собой реформа, в то время как более значительные выгоды, которые получает в результате реформы более широкий круг избирателей, как правило, остаются незамеченными. В результате в системе возникает сила инерции, сохраняющая статус-кво»⁶⁷.

Ограничения и регламентации, как уже говорилось, составляют инструментарий пассивного вмешательства правительства в экономическую жизнь, но это пассивное вмешательство всегда дополнялось и дополняется активным, т. е. использованием различного рода избирательных льгот, создаваемых при помощи бюджетных и кредитных рычагов. В качестве инструментов промышленной политики, связанных с использованием государственных финансовых ресурсов, в Японии традиционно применялись субсидии, специальные налоговые льготы и льготные кредиты государственных финансовых учреждений. Детальный анализ опыта использования этих рычагов заслуживает отдельного

исследования, поэтому здесь будут отмечены только основные тенденции, проявившиеся в 70—80-е годы и отразившие логику общей трансформации системы государственного регулирования японской экономики.

Вопреки мнению, которое иногда можно встретить в советской японоведческой литературе, прямые государственные субсидии в Японии всегда играли скромную роль и практически не использовались для поддержки приоритетных отраслей. В середине 70-х годов их общий объем составлял 2,1 трлн. иен, или 10% расходной части госбюджета. Львиная доля этих средств направлялась в отрасли с наиболее жестким государственным регулированием: сельское и рыбное хозяйство (40% всех субсидий), транспорт и связь, страхование, кредит, сферу услуг. При этом в каждой из названных отраслей сумма субсидий составляла в лучшем случае несколько процентов от общей стоимости производимой в отрасли продукции. К 1980 г. удельный вес прямых субсидий в правительственных расходах снизился до 6,6% (2,9 трлн. иен), а доля дотаций сельскому хозяйству в них возросла до 57%. Если принять во внимание, что субсидии сельскохозяйственному сектору — это, по существу, расходы на поддержание высоких закупочных цен на рис, а «помощь» транспорту — не что иное, как покрытие дефицита тогдашней «Кокутэцу», то станет очевидным, что к началу 80-х годов правительственные субсидии в гораздо большей степени выполняли функцию защиты неэффективных секторов и производителей, нежели стимулировали создание рациональной промышленной структуры.

В большей степени эту роль играли так называемые «специальные налоговые меры» (дзэйсэй токубэцу соти), однако и они, как явствует из приводимых ниже данных, постепенно утрачивают свое значение.

По своей политэкономической сущности налоговые льготы представляют собой разновидность субсидий, величину которых можно условно измерить, приняв за нее расчетную сумму налоговых поступлений, недополученных бюджетом в результате применения налоговых льгот. Размеры льгот, выражаемые этой суммой, будучи сопоставлены с общей суммой налоговых поступлений, свидетельствуют о постепенном сокращении их относительной значимости. Если в 1972/73 фин. г. недобор бюджетных средств в результате использования «специальных мер» составлял величину, равную 6,6% доходной части бюджета, то в 1981/82 фин. г. — лишь 3,3%, а в 1985/86 фин. г. — 0,9%⁶⁸. Одновременно в структуре самих этих льгот произошли качественные изменения в сторону более широких по охвату мер, не связанных, как правило, с отраслевым регулированием. На первый план выдвинулись льготы, поощряющие ведение НИОКР, особенно в мелких и средних фирмах, совершенствование энерго-сберегающей и экологически чистой техники, использование электроники.

Снижение роли субсидий и налоговых льгот тесно связано с проблемой дефицита государственного бюджета, неожиданно возникшей в 70-е годы и переросшей к концу десятилетия в настоящий кризис государственных финансов. Доля займов в расходной части бюджета за четыре года (1975—1979) возросла в 4 раза, достигнув 40%, а удельный вес специальных «дефицитных» займов в финансировании текущих расходов приблизился к 30%. Одновременно в основном оказались исчерпанными и возможности частных банков поглощать растущую эмиссию государственных займов.

Результатом растущего несоответствия между объемом функций, взятых на себя государством, и возможностями их финансового обеспечения стали политика «жесткой экономии» путем введения потолков увеличения бюджетных расходов и перестройка налоговой системы с целью придания ей большей гибкости. В то время как налоговая реформа натолкнулась на многочисленные сложности и ее реализация началась лишь в 1988—1989 гг., ограничение бюджетных расходов уже в середине десятилетия принесло известные плоды. В частности, удалось добиться существенного сокращения государственных расходов в относительном выражении: если в 1983/84 фин. г. отношение расходов центрального и местного бюджетов к ВВП составляло рекордную в послевоенной истории величину — 29,8%, то в 1987/88 фин. г. — 25,2%⁶⁹. При сохранении более или менее стабильного удельного веса налоговых выплат в национальном доходе (около 25%) это позволило сократить дефицит государственного бюджета, покрываемый из заемных средств, с 15,3 трлн. иен в 1979/80 фин. г. до 10,5 трлн. иен в 1987/88 фин. г., или с 39,6% до 19,4% расходной части бюджета. В 1987 г., наконец, удалось приостановить и рост накопленной суммы государственной задолженности⁷⁰.

Вместе с тем положение в области государственных финансов остается сложным. Процесс увеличения доли старших возрастных групп в структуре населения, представляющий собой неизбежное следствие индустриализации и повышения уровня жизни, увеличивает бремя работающего населения по содержанию престарелых, ведет к разбуханию счетов социального и медицинского страхования. В этих условиях любые попытки увеличить ставки прямых налогов, которые, так же как и выплаты в страховые фонды, представляют собой прямой вычет из располагаемого дохода, вызывают резкие протесты всех групп населения. Столь же сильное недовольство, активно использованное политической оппозицией, вызвало и стремление правительства увеличить налоговые поступления посредством введения косвенного налога на потребление. В результате возможность широкого использования бюджетных средств в качестве инструмента промышленной политики представляется все более и более проблематичной. Как справедливо замечает по этому поводу Ё. Миядзаки, бюджетно-финансовый кризис 80-х

годов есть не что иное, как «проявление кризиса самой системы государственного вмешательства в экономику в виде политики правительственных расходов» и в этом смысле представляет собой долгосрочное явление⁷¹.

В меньшей степени кризис затронул систему государственного льготного финансирования. Объем средств, ежегодно мобилизуемых для этих целей правительством в рамках Программы государственных инвестиций и кредитов, продолжает возрастать, хотя и заметно медленнее, чем в предыдущие десятилетия. Примерно половину этих средств составляют инвестиции, осуществляемые через общественные предприятия, и субсидии местным органам самоуправления. Другая половина приходится на целевое кредитование частного сектора государственными финансовыми учреждениями, в первую очередь Корпорацией кредитования мелкого и среднего предпринимательства, Корпорацией кредитования жилищного строительства и двумя банками: Банком развития и Экспортно-импортным банком.

Доля государственных кредитных учреждений в общем объеме ежегодно предоставляемых ссуд весьма ощутима: 22,5% в 1975 г. и 31,5% в 1986 г.⁷², но структура предоставляемых займов такова, что большая доля непосредственно направляемых государством средств нацеливается на решение широких социальных задач, строительство объектов инфраструктуры. Та же их часть, которая направляется на финансирование промышленности, как правило, служит средством помощи структурно-депрессивным отраслям.

Наконец, крупные сдвиги произошли и в области правительственного регулирования частного кредита (см. главу восьмую).

В результате происходит известная смена приоритетов: от селективного рационарования кредита, от административно осуществляемого контроля за его условиями и направлениями внимание переключается на поддержание наиболее общих макроэкономических пропорций косвенными методами регулирования кредитного рынка. Во главу угла ставятся такие задачи, как контроль за денежной массой и борьба с инфляцией, регулирование эффективного спроса в целях поддержания высокого уровня деловой конъюнктуры и недопущение массовой безработицы, воздействие на обменный курс национальной валюты с целью поддержания желательного баланса текущих поступлений и платежей по внешнеэкономическим связям.

Таким образом, прослеженные нами изменения во всех основных звеньях государственного регулирования экономики оказываются связанными жесткой внутренней логикой. Главное их направление может быть сформулировано следующим образом.

На новой ступени зрелости японской экономики и ее ведущей силы — крупной частной корпорации — происходит объективно обусловленное видоизменение целей, средств и механизма

государственного воздействия на экономический рост, и в первую очередь видоизменение системы взаимоотношений между государством и крупными компаниями. Определяющей тенденцией является ослабление административной «опеки» частного сектора, субъективного, волюнтаристского вмешательства в его деятельность. Частный сектор начинает принимать на себя часть функций, выполнявшихся ранее государственными органами или предприятиями с преобладающим участием государства.

Другим направлением изменений является более четкое разграничение функций и сфер между административным управлением и действием рыночного механизма, устранение всякого рода коллизий и накладок при совмещении этих двух начал. Максимально перепоручая рынку те области, где он оказывается в состоянии более или менее успешно выполнять функции распределения ресурсов и регулирования производства, государство сосредоточивает свои усилия на выполнении специфических, только ему присущих функций: производстве общественных услуг, поддержании наиболее важных народнохозяйственных пропорций, ограничении разрушительных, социально опасных последствий неограниченной частной инициативы.

Эта логика изменений находит конкретное выражение в избавлении общественного сектора экономики от лишних, изначально несвойственных ему элементов и повышении эффективности необходимых, в отказе от административных мер регулирования в той мере, в какой они препятствуют повышению эффективности, в попытках состыковать это регулирование с действием рыночного механизма. В области финансовой системы — это снижение значимости налоговых льгот и прямых субсидий в качестве инструментов структурной политики, переориентация фискально-бюджетных рычагов главным образом на поддержание совокупного спроса и предотвращение спадов. Льготное кредитование из государственных средств ограничивается содействием решению общественных задач, а контроль за кредитной политикой частных институтов сводится к поддержанию наиболее важных макроэкономических пропорций.

Наконец, претерпевает серьезные изменения и экономическое программирование как комплексное воплощение промышленной политики правительства. Программирование, или «планирование» экономики, как это уже неоднократно отмечалось в японоведческой литературе, имело в послевоенной Японии особенно действенный и конкретный характер, обладая в значительной степени чертами нормативности, особенно для государственных органов. Осуществлявшееся правительственными ведомствами, главным образом Управлением экономического планирования, министерством внешней торговли и промышленности и министерством финансов, планирование в этот период включало в себя ряд отраслевых программ (особенно это относится к первым послевоенным годам), рассчитанных сначала на восстановление, а затем на форсированный рост тех или иных

отраслей, таких, как судостроение, черная и цветная металлургия, химическая промышленность. Это были реальные государственные программы с реальным государственным финансированием и своеобразным, но достаточно действенным контролем за их исполнением.

Вторая группа программ, применявшихся с той же общей целью, что и отраслевые, представляла собой общегосударственные планы среднесрочного характера типа «Пятилетний план достижения экономической самостоятельности (1956—1961)», «План удвоения национального дохода на 1961/62—1970/71 гг.», «Среднесрочный экономический план на 1964/65—1968/69 гг.», «План экономического и социального развития на 1967—1971 гг.», «План реконструкции японского архипелага», или так называемый «План Танака» (1972 г.)⁷³, и др. Нередко по тем или иным причинам эти планы накладывались друг на друга, часто отходили от типичного для отраслевых программ директивного типа, приобретая ориентировочный, индикативный характер, однако в целом степень обязательности исполнения их рекомендаций была сравнительно высокой. Не наделенные юридической силой, они тем не менее подкреплялись огромным весом реальных возможностей правительственных ведомств, которые в Японии всегда были значительно больше, чем у аналогичных органов в Соединенных Штатах Америки и западноевропейских странах⁷⁴.

На этом фоне особенно примечательным кажется сдвиг в формах обеспечения правительственных программ в 70—80-е годы. При всей неоднозначности, а порой и непоследовательности правительственной линии прослеживается явная тенденция к отказу от жестких, авторитарных мер и установок как при составлении, так и при реализации планов, большой упор на такие инструменты, как консультации, согласование, информирование заинтересованных лиц. Принимавшиеся в этот период планы содержали минимальное число количественных показателей, а в период, когда у власти находились кабинеты, сформированные Я. Накасонэ, подобного рода планы создавались вообще без включения в них каких бы то ни было цифр, что должно было подчеркнуть их индикативность, их новый смысл, как утверждаемых на государственном уровне политических программ правящей партии по экономическим вопросам.

«В обобщенном виде,— пишет по этому поводу Х. Уэно,— формулу японской промышленной политики на современном этапе можно представить следующим образом: правительство, и в частности МВТП, через Совет по промышленной структуре и неофициальные совещания и исследовательские общества обсуждает с представителями промышленных и финансовых кругов и после этого публично представляет свои цели, соображения о желательной промышленной структуре, рамки своей политики, основные направления ее осуществления и тем самым направляет на достижение поставленных целей деятельность.

частного сектора. При этом в осуществлении своей политики правительство не прибегает к жестким насильственным мерам, а по возможности полагается на ответственность и добровольное сотрудничество корпораций, искусно используя административное руководство и рыночный механизм»⁷⁵.

При всей упрощенности картины, нарисованной в приведенной выше цитате, она, несомненно, отражает существенные черты новой модели программирования экономического роста, модели, в основе которой лежат не противодействие складывающимся на рынке пропорциям и тенденциям, а максимальное содействие их окончательному формированию, устранение существующих препятствий и корректировка случайных отклонений от объективно обусловленного курса.

Рассмотренные выше вопросы вплотную подводят к необходимости попытаться дать оценку происходящим изменениям и в более широком контексте, а именно: являются ли изменения свидетельством трансформации самой сущности капитализма как общественного строя, затрагивает ли происходящая эволюция фундаментальные формационные структуры?

Необходимость подобной постановки вопроса связана, в частности, с тем, что, по мнению многих западных авторов, в том числе и цитировавшихся здесь японских экономистов, в структуре собственности и производственных отношениях в современной Японии произошли глубокие изменения, которые позволяют говорить об абсолютно новой ступени общественного развития, о формировании здесь системы отношений, принципиально отличной от капиталистической. Как пишет, например, Т. Нисияма в работе с характерным названием «Япония — это не капитализм», для экономической системы, сложившейся к настоящему времени в Японии, необходимо другое название — «посткапиталистическая», «корпоративистская» или «коллективистская»⁷⁶. Есть ли основание для таких утверждений и насколько они, эти основания, велики?

Для ответа на этот вопрос, видимо, стоит еще раз уже с иных, более общих позиций взглянуть на два принципиальных момента: роль частной собственности в современном японском обществе и место в нем рыночной конкуренции. Вряд ли будет ошибкой утверждение, что именно эти две категории составляют самую суть и непоколебимую основу капиталистического способа производства, являются его родовыми признаками. До тех пор, пока рыночное распределение ресурсов на базе конкуренции и частной собственности остается основой экономической системы общества, обеспечивая при этом развитие производительных сил и прогресс производства, потенциал капитализма нельзя считать исчерпанным, а его историческую миссию — завершенной. При всей сложности экономических и социальных реалий современного общества, его неоднородности и эклектичности все же, думается, можно и нужно ставить вопрос: а что же лежит в его основе? Утратили ли названные выше институ-

ты свою роль главного, определяющего звена общественных отношений, или при всех изменениях за ними сохранилось положение прочного фундамента, не зависящего от высоты и формы постройки? Весь предшествующий анализ, на наш взгляд, дает однозначный ответ на поставленный вопрос.

Действительно, отношения частной собственности за более чем двухсотлетнюю историю капитализма претерпели огромную эволюцию. Современная крупная корпорация — это совершенно новый социальный организм со своими законами и отношениями. Окончательно канул в Лету персонифицированный частный собственник — хозяин, его заменили вначале безликая масса акционеров, а затем еще более обезличенные компании — держатели акций. За отделением от собственности функции производства последовало отделение от собственности и функций контроля, которые сосредоточились в руках высшего слоя управляющих. Производство в каждой из крупных корпораций практически перестало зависеть от капитала, принадлежащего той или иной узкой, малочисленной группе, превратившись в функцию от капитала в целом.

Более того, сама корпорация во многом утратила свой частный характер, если под словом «частный» понимать принадлежность частному лицу. Оставаясь частной в смысле отделенности от государства, корпорация «социализируется» в том отношении, что из орудия личного обогащения, из средства для извлечения прибыли она все более превращается в самостоятельный субъект общественно-экономической жизни, имеющий собственные интересы, не являющиеся простой суммой интересов составляющих ее лиц, в особую форму экономической и социальной организации.

«Социализация» корпорации преобразует и ее взаимоотношения с обществом. С одной стороны, возрастает ее зависимость от социальных институтов: различного рода межфирменных организаций, профессиональных, территориальных и иных ассоциаций, средств массовой информации и др. Каждая компания оказывается плотно вплетенной в густую сеть общественных отношений и потому зависимой от общественного мнения, от реакции многочисленных партнеров на ее действия. Без оглядки на общественную реакцию не могут решаться такие вопросы, как увольнение персонала, особенно в периоды кризисов, перемещение или переориентация производства, реорганизации и слияния подконтрольных компаний и многое другое.

С другой стороны, общественные институты, и в первую очередь государство, не рассматривают крупную корпорацию как чисто частную организацию, за судьбу которой они не несут никакой ответственности. Заставляя корпорации считаться с более широкими интересами, правительство в то же время считает себя обязанным в случае чрезвычайных обстоятельств поддерживать любую из них, а также не допускать насильственно-

го захвата контроля над ней другими лицами даже тогда, когда для этого используются вполне легальные средства. Не случайно попытка захватить власть в чужой корпорации путем скупки ее акций считается в Японии, как пишет Т. Нисияма, «самым тяжким преступлением, непозволительным действием, осуждаемым общественностью»⁷⁷. В наиболее наглядном виде эта система взаимной ответственности проявляется при угрозе банкротства. Так, «если какая-то крупная фирма или большое количество малых оказываются неплатежеспособными, официальные представители промышленных министерств предстают перед парламентом. И в этом случае они не могут избавиться от ответственности указанием на то, что за дела компаний отвечают их управляющие»⁷⁸.

Не означает ли это, что институт частной собственности как таковой утрачивает свое значение? Ответ на этот вопрос может быть только отрицательным. Не только потому, что основой крупных личных состояний (а личное богатство по-прежнему играет роль одного из важнейших экономических стимулов) являются все же главным образом доходы от собственности, не зависящие или мало зависящие от индивидуальных усилий и способностей. И даже не потому (хотя и это важно), что высокие доходы высших управленцев есть особая форма реализации той же частной собственности на средства производства, хотя и на коллективной, групповой основе. Главное же, пожалуй, в том, что сами крупные корпорации представляют собой лишь верхушку пирамиды, в основе которой лежит капитализм в его классическом виде — бесчисленное количество конкурирующих форм частной инициативы, в которых наиболее полно воплощены составляющие ядро капитализма предпринимательский дух и стремление к риску, динамизм и непредсказуемость. Без этой динамичной и неустойчивой основы стабильность компаний-олигополистов неизбежно обернулась бы застоем, а общественный контроль — тиранией.

Это одновременно служит ответом и на вопрос о судьбе и роли рыночной конкуренции. Да, она действительно во многом утратила свой стихийный, разрушительный характер, особенно на макроэкономическом уровне. Принимая форму олигополистической, она также становится более управляемой, поддающейся ограничению и контролю со стороны государственных и общественных институтов. Бесспорно и то, что в рамках крупных корпоративных объединений ее сфера значительно сужается.

И все же конкуренция остается главной движущей силой развития японской экономики, своего рода верховным судьей, определяющим степень эффективности любых форм и направлений хозяйственной деятельности. Сама конкуренция, в свою очередь, может принимать самые различные формы, не всегда проявляясь в явном виде, но обязательно оказывая воздействие на поведение хозяйственных субъектов. Более того, в нынешних условиях она носит столь разнообразный характер, что ее

даже нельзя трактовать как нечто единое: для мелких и средних корпораций — это, как и в прошлом, борьба друг с другом за выживание, что находит свое отчетливое выражение в статистике банкротств и возникновения новых корпораций; для крупных — это борьба за сохранение прочности позиций (практически без угрозы гибели) или за их укрепление, осуществляемая по преимуществу путем обновления номенклатуры, совершенствования техники и технологии с постоянным взаимным согласованием клиентуры, цен и т. д. Но при всех сговорах и согласованиях — это все же конкуренция в том смысле, что в борьбе между корпорациями применяются главным образом не внеэкономические, а экономические средства. Возможности выхода за пределы экономических средств резко ограничиваются действиями других звеньев: межкорпоративных объединений, правительственного аппарата и политических сил в лице правящей партии, парламента и других представительных учреждений.

При этом чрезвычайно важно иметь в виду, что ни три названных выше звена, взятые вместе, ни каждое из них в отдельности отнюдь не являются монолитом. Вся экономическая история проникнута постоянным столкновением интересов не только между министерствами, но и между их отдельными ведомствами. Так, министерство внешней торговли и промышленности под давлением США и других внешних конкурентов стоит за снижение таможенных пошлин на сельскохозяйственные товары, а министерство сельского, лесного и рыбного хозяйства — за их сохранение. МВТП может выступать за расширение общественных работ и увеличение субсидий, а министерство финансов — за их ограничение, поскольку их рост ведет к росту государственных расходов, а зачастую и государственного долга. Комиссия по честным и справедливым сделкам против картелей, а МВТП в случае ухудшения конъюнктуры не только не противостоит картелям, а выступает как инициатор их создания на более или менее длительные сроки. Банк Японии может выступать и часто выступает в роли противовеса по отношению к министерству финансов. Все эти споры «прокручиваются» через межкорпоративные объединения и другие организации предпринимателей, через общественное мнение, отражаемое политическими партиями, профсоюзами и другими общественными организациями, причем последнее слово принадлежит в зависимости от масштабности проблем руководству министерств или правительству, которое отражает позицию руководства правящей партии.

Хотя в такого рода системе всегда существуют силы, устремляющиеся к монополии, а верхняя тысяча корпораций по многим позициям занимает по отношению к сотням тысяч других доминирующие позиции, в целом данную систему ни в коем случае нельзя считать монополистической. Это система конкурирующих на почве производства и сбыта множества корпора-

ций, среди которых выделяются корпорации, занимающие в экономике ведущее положение, но вынужденные всей общественной обстановкой удерживать и укреплять свои позиции при помощи экономической конкуренции. Такого рода систему более точно определяет понятие «корпоративно-государственная», вынесенное в заглавие данной главы.

Корпоративно-государственный характер экономической структуры определяет собой особые черты отношений между корпорациями, а также между ними и теми некорпоративными организациями, с которыми они постоянно связаны. Эти черты можно определить как неустойчивое, но и неразрушаемое равновесие, состояние, которое в японской печати характеризуется понятием «конкурентный консенсус» — соблюдение «правил игры», согласие между соперничающими сторонами.

Основная концепция консенсуса следующая: свободный рынок является лучшим и необходимым механизмом нормального функционирования экономики и непрерывного повышения ее эффективности, но рынок небезгрешен, ему присущи большие недостатки, и их смягчение требует объединенных, согласованных усилий как непосредственно продавцов и покупателей, так и представляющих их интересы государственных органов и общественных организаций. В этом случае рынок перестает быть свободным, но остается по-прежнему необходимым элементом производственного процесса⁷⁹. При таких условиях вполне естественна и неизбежна постоянная борьба между сторонниками более или менее жесткого контроля над рынком. Как заметил один из сторонников минимального контроля, бывший вице-президент ЛДП Э. Сиина, «если вы начинаете прибегать к экономическому контролю, вы неизбежно приходите к необходимости государственного установления цены цветочного горшка»⁸⁰.

Именно с этих позиций следует рассматривать и административно-финансовую реформу, провозглашение и реализация которой стали основным событием экономической политики японского правительства в 80-е годы. В первоначальной оценке реформы в трудах советских исследователей⁸¹ преобладал такой же подход, как и при оценке «рейганомии» в США и «тэтчеризма» в Англии, т. е. критика с позиций, согласно которым речь шла о радикальном ослаблении государственного регулирования с целью укрепления позиций монополий. Последующий поворот к более трезвому анализу в условиях перестройки в СССР, выдвижения на первое место проблем экономической эффективности, наконец, реальная ситуация заставляет пересмотреть многие прежние оценки.

Вторая, не менее важная сторона административно-финансовой реформы заключается в том, что в ней нашла свое яркое проявление такая черта современного государственного регулирования, как его адаптивность, способность к маневру. Обычно эта черта современного индустриального капитализма связыва-

ется с кейнсианством, с поворотом в сторону усиления государственного контроля. Но современная ситуация свидетельствует и о другом: и кейнсианство и неолиберализм (в данном случае ослабление государственного регулирования в виде административно-финансовой реформы) представляют собой разные варианты одной системы — системы корпоративно-государственного капитализма.

В заключение возникает еще один вопрос: касаются ли рассмотренные выше радикальные перемены — формирование конкурентного корпоративно-государственного капитализма — только Японии, или они относятся ко всему миру индустриального капитализма? Мы полагаем, что ответ на этот вопрос может быть только положительным, но его окончательное решение возможно только на основе коллективных марксистских исследований ситуации, складывающейся в каждой из наиболее развитых стран, в каждом из регионов капиталистического мира. Успешность такого рода исследований зависит в большой степени от того, в какой степени будет сломана многолетняя прикованность к понятиям «монополистический капитализм» и «государственно-монополистический капитализм».

Глава вторая

НЕКОТОРЫЕ ЧЕРТЫ НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Осенью 1984 г. на прилавках книжных магазинов Японии появилась очередная монография профессора Института экономических исследований при Токийском университете Т. Сава «Быстрый экономический рост»¹. Довольно неожиданно для многих книга, возвращающая читателя к событиям периода высоких темпов хозяйственного развития, попала в число бестселлеров научной литературы. К рождественским праздникам 1985 г., т. е. спустя всего лишь пятнадцать месяцев после первого опубликования своей работы, автор получил подарок в виде пятой (!) допечатки тиража. Все это выглядит, пожалуй, несколько странным. Ведь ни заглавие, ни содержание исследования явно не блещут оригинальностью. Думается, что популярность книги Т. Сава нельзя объяснять и какой-то особой читательской любовью к недавней истории, ностальгией по исчезнувшей романтике минувших лет.

Секрет успеха — в умонастроениях современного «среднего» японца, который все чаще задумывается над сущностью экономики как сферы человеческой деятельности, пытается определить ее место в ряду других сфер, где человек выражает свое биологическое и социальное «я», постичь «философию» различных этапов хозяйственной эволюции. В этом частном примере прекрасно отразилось исключительно важное обстоятельство: тяга к осознанному (причем в любой форме²) восприятию окружающей человека экономической действительности превращается в неотъемлемый элемент экономической культуры населения Японских островов.

Под экономической культурой в данном случае следует понимать (как это сформулировала Р. В. Рывкина) «систему ценностей, норм, интересов, престижей (связанных с отношением человека к сфере хозяйственной деятельности — В. Р.) достаточно представительной социальной группы»³. При этом нет необходимости доказывать, что экономическая культура, ее уровень, а точнее, качественное состояние не является всего лишь

продуктом господствующих на каждом отдельно взятом отрезке времени отношений в социально-экономической сфере. Сильны и обратные связи, т. е. существует самостоятельное значение культуры как фактора, активно воздействующего на содержание и направление тенденций хозяйственного развития, на то, что принято называть «базисом». В контексте сказанного выше это означает, что склонность индивида к разумному поиску в экономическом пространстве верных ориентиров становится «ценным», «нормальным», «представляющим интерес» и «престижным» свойством личности в глазах всего общества в целом.

Следовательно, не будет таким уж большим преувеличением видеть в отмеченном случае из практики японских книготорговцев пусть своеобразный, но все-таки очевидный симптом крупных перемен в индивидуальном и общественном сознании на новой стадии экономической зрелости Японии. И сам факт этих перемен может служить своего рода зацепкой для разматывания запутанного клубка явлений, наблюдаемых в наши дни в хозяйстве развитых стран, и выстраивания их в логическую цепь.

Человек и экономика: эволюция взаимоотношений

Сегодня умение «судить о том, как государство богатеет и чем живет...» диктуется не модой и не правилами хорошего тона. Популярность сюжетов на экономические темы имеет более сложную подоплеку и зависит от поведенческих мотивов человека как носителя хозяйственного опыта, накопленного всеми предшествующими поколениями.

Амплуа экономического субъекта предполагает сопоставление, сознательное или интуитивное, результата, который можно будет получить в ходе какой-либо деятельности, с усилиями, затрачиваемыми для достижения этого результата. В свою очередь, само представление о результате, о вознаграждении за израсходованные время и энергию предопределяется огромным разнообразием факторов: от индивидуальных особенностей человеческого характера до формационных признаков общественного устройства. Но в любом случае помыслы о вознаграждении не следует сводить только к одержимости жаждой наживы. Еще в конце XIX в., признав «самым устойчивым стимулом к ведению хозяйственной деятельности желание получить за нее плату, которая представляет собой материальное вознаграждение за работу», известный английский экономист А. Маршалл не ограничился констатацией этого факта и тут же дополнил его важной оговоркой: «Она (плата.— В. Р.) затем может быть израсходована на эгоистичные или альтруистические, благородные или низменные цели, и здесь находит свое проявление многосторонность человеческой натуры»⁴. К «многосторонности че-

ловеческой натуры» мы еще вернемся. Пока же хотелось бы пояснить, почему приведенное замечание, сделанное сто лет назад, кажется нам весьма существенным для установления исходных посылок, приведших к актуализации экономических проблем на уровне бытового сознания.

Отношение человека к окружающей его действительности вырабатывалось постепенно, по мере постижения законов природы и общества. В самом процессе продвижения к истине явно прослеживается дуализм восприятия и познания мира: с одной стороны, как единого целого, с другой — как его отдельных составных частей. Разделение «целого» на «части» приходило из прошлого, закреплялось в настоящем и с теми или иными поправками транслировалось в будущее. Именно так абсолютно обыденными и привычными стали, например, понятия «сфера хозяйственной деятельности», «политическая сфера», «социальная сфера», «сфера культурной жизни» и т. п. Границы между такими сферами хотя и не оставались раз и навсегда заданными, но на многих участках закреплялись и узаконивались благодаря существованию различных государственных и общественных институтов, «курирующих» соответствующие «сектора», благодаря обособлению в самостоятельные направления научных исследований, благодаря, наконец, авторитету отдельных выдающихся личностей, служивших символом всего лучшего, что связывалось с какой-либо сферой как частью целого.

Дискретность мироощущения глубоко проникла в головы людей. Настолько глубоко, что практически в любом явлении общественной жизни при всей его многосложности и взаимосвязи с другими явлениями, как правило, выделяется некое ядро, легко идентифицируемое с одной из сфер. Подобная легкость, по нашему мнению, имеет место в значительной мере в силу некоторой потребительской окрашенности подхода человека к тому, что его окружает, о чем применительно к экономике писал А. Маршалл. Собственные индивидуальные потребности классифицируются без особого труда как физиологические, материальные, духовные и т. д. Прикидывая, что можно получить от вступления в непосредственный контакт с каким-либо процессом или объектом, человек подспудно оценивает ожидаемый эффект не только по величине, но и по типу, т. е. через призму того, какие из его потребностей будут удовлетворены. В результате в сознании возникает более или менее соответствующая реалиям сегментация окружающего мира, одним из критериев которой выступает субъективно воспринимаемая функциональность каждого данного сегмента (сферы), функциональность как способность покрыть очередную часть личных запросов.

Среди сфер общественной деятельности, по отношению к которым меркантильные соображения как весьма живучий стереотип исторически проявлялись особенно отчетливо, экономика занимает едва ли не первую позицию⁵. В этом нет ничего удиви-

тельного: ведь на протяжении веков для подавляющей части населения смысл приобщения к хозяйственной жизни ограничивался элементарным добыванием средств существования в виде скромного жилья, незатейливой одежды и не слишком разнообразного питания. Окончательное «освобождение» уже на заре капитализма широких слоев трудящихся от владения средствами производства добавило четкости в образ, в котором представляла экономика в глазах большинства. Это, помимо прочего, привнесло в тезис о том, что пролетариату осталось мало чего терять, необходимую — с точки зрения доступности для понимания — эмоциональность. За признание своей ценности прежде всего и главным образом как элемента производительных сил человек сполна отплатил сфере хозяйственной деятельности узкопрагматическим толкованием ее возможностей и законов. Сравнительно узкий набор и незамысловатость требований, предъявлявшихся экономической действительностью и наемным работником по отношению друг к другу, надолго замкнули круг, в рамках которого установились достаточно жесткие взаимосвязи между индивидом и сферой хозяйственной жизни. Но данный «порочный круг» уже с момента его появления был обречен на прорыв, а взаимосвязи — на «размягчение».

Утвердив частную собственность, капиталистический строй одновременно подвел прочную опору под рычаг, при помощи которого оказалось возможным с весьма высоким КПД расшатать систему традиционных воззрений масс на экономику, не очень для нее лестных. Таким рычагом стал рынок, а опорой (если, конечно, не выхолащивается содержание рыночного механизма) — экономическая свобода как его непреложный атрибут. Ставка некоторых мыслителей-утопистов на беззаветный труд в течение сколько-нибудь длительного времени во имя некоей идеи в историческом плане себя не оправдала. Генотип человека, без колебаний обращающего в ничто свои материальные заботы, складывается не так быстро, как виделось творцам утопических теорий будущего. В этих условиях рынок при всех негативах, обусловленных его неопределенностью и непредсказуемостью, как нельзя лучше «пришелся ко двору». Все предельно просто: «Я могу купить, могу не купить, могу купить здесь, могу там. Могу купить этот товар, могу — тот. Могу купить у этого поставщика, могу — у другого. И приобрету, естественно, то, что мне нужно, что более выгодно». Вот так убедительно, без всяких умствований показывает преимущества непосредственной связи между покупателем и продавцом акад. Л. И. Абалкин⁶.

Эти преимущества воплощаются не только в яркости витрин, ослепляющих обывателя, но и в соответствующей, в глазах «нормального» труженика, репутации национальной экономики, в уважении и почтении к ней. С одной стороны, изобилие товаров и разнообразие услуг, доступ к которым лимитируется лишь уровнем доходов, совсем небезразличны с точки зрения

трудовой мотивации, причем для лиц с профессией любой престижности⁷. С другой стороны, как ни парадоксально это звучит, подрывается почва для отрицательных проявлений потребительства. Ведь при наличии подлинной свободы выбора человеку гораздо легче раскрыть многосторонность своей натуры, о чем говорилось выше, чем в обстановке товарного голода, когда скупается то, что есть, а не то, что на самом деле нужно. При этом велика вероятность, что потребитель проявит полное равнодушие к общепризнанным символам материального благополучия и направит свои усилия на удовлетворение таких потребностей, которые хотя и имеют вещественную форму, но даже самым последовательным аскетом должны быть занесены в разряд духовных. Кроме того, постепенно сходят на нет так называемый демонстрационный эффект, подражательство в поступках потребителя.

В свое время видный английский футуролог, Нобелевский лауреат в области физики Д. Габор предрек, что в зрелом обществе его члены будут отдавать предпочтение качеству жизни, а не количественному накопительству. Можно спорить, служит ли предложенный критерий репрезентативным показателем «зрелости», но данные различных опросов и обследований свидетельствуют о том, что по крайней мере как тенденция прогноз физика уже сбывается. Согласно «Переписям национальной жизни», ежегодно проводимым Информационным бюро при канцелярии премьер-министра Японии, еще в 70-е годы в стране начала заметно расти доля той части населения, которая в своей жизни ориентируется в первую очередь на духовные ценности, и соответственно сокращаться доля лиц, направляющих усилия на приумножение прежде всего вещественного богатства. Знаменательным для приверженцев умозаключений Д. Габора, пожалуй, мог бы стать 1976 год — в этом году число японцев, думающих прежде всего о своем духовном мире, превзошло количество своих «материально озабоченных» сограждан. К середине 80-х годов разрыв между удельными весами первой и второй групп достигал уже примерно 15 процентных пунктов⁸.

Смена ценностных ориентиров коснулась поведения человека не только как потребителя, но и как субъекта производственной деятельности. Рождение новых профессий и форм найма; повышение общественного статуса работника, обладающего такими качествами, как инициативность, нестандартность мышления, готовность идти на риск, гибкость при принятии решений, что совсем недавно не было характерно для Японии; увеличение возможностей для большей социальной активности женщин — эти и другие черты современной хозяйственной действительности высветили ранее находившиеся в тени грани экономики. Детально последствия отмеченных сдвигов разбираются в главе седьмой. Сошлемся лишь на один пример, приводимый директором-распорядителем компании «Софутока кэйдзай сэнта» К. Кусака в книге, подзаголовок которой можно перевести как

«Культурологический подход к промышленному развитию». К. Кусака подметил, как за последние десятилетия менялись объявления в газетах с предложением работы для женщин в ресторанах и барах. После войны, к началу 50-х годов, текст подобных рекламных сообщений выглядел преимущественно так: «Есть вакантная твердая ставка». Спустя десять лет, т. е. в конце 50-х — начале 60-х годов, рекламная служба по данному поводу информировала о том, что «есть вакансии с оплатой по взаимному соглашению». Прошло еще десятилетие, и объявления стали гласить: «Есть место работы, которое позволит проявиться вашему очарованию». Ну, а сегодня газеты призывают «утешить утомленных и уставших вашим очарованием»⁹.

Проще всего пройти мимо указанного факта или в крайнем случае списать его на счет издержек жанра буржуазной рекламы. Можно резонно посетовать на то, что текст, типичный, по утверждению упомянутого исследователя, для 80-х годов, не является образчиком изящной словесности. Однако составителю объявления нельзя отказать в изящности вывода о том, на какое обхождение со стороны работодателя рассчитывает сейчас потенциальный работник, а самому К. Кусака — в изящности анализа, позволяющего увидеть большое в малом. Это «большое» — не чисто экономические в «классическом» варианте стимулы, побуждающие самодеятельное население Японии участвовать в хозяйственной жизни. Это — стремление выразить свою индивидуальность не только в качестве обладателя рабочих рук. Это — вера в способность экономики адекватно отреагировать на подобное стремление.

Меньше всего хотелось бы создать иллюзию того, что надежды всегда сбываются, а вера никогда не ослабевает. Процесс постижения хозяйственной системой личностной, духовной самооценности человека протекает отнюдь не гладко. Чересчур наивных подстерегают никем не отмененные законы капиталистической конкуренции, участвовавшие «рационализации производства», ведущие к увеличению числа получающих пособия по безработице, сохраняющееся всевластие «золотого тельца». Весьма болезненно переживается японцами внутренний разлад между пробуждающимися индивидуалистическими настроениями и уходящей своими корнями в глубокую древность коллективистской психологией, врожденной приверженностью к клану (семейному, производственному, по месту проживания и т. д.). Говорят, что в отличие от американца, который скорее всего обидится, а то и оскорбится на вопрос о том, является ли он «средним», «типичным» представителем своей страны, подавляющая часть японцев на аналогичный вопрос с охотой поспешит дать утвердительный ответ. Но оглядка на окружение, будь то в быту или на службе, становится все более редкой, что дестабилизирует общую обстановку, внося в нее малознакомые с позиций устоев японского общества элементы, и тем самым

усугубляет противоречивость перехода последнего к новому этапу развития.

Однако при всем при том нельзя не видеть явные признаки экстернальности в экономическом поведении современных японцев и как производителей, и как потребителей¹⁰. В результате автаркичность сферы хозяйственной деятельности, ее изолированность от других сфер становятся в восприятии людей менее строгими. Готовность полемизировать на экономические темы, неподдельный интерес ко многим новинкам экономической литературы проистекают, на наш взгляд, в значительной степени именно из этого. С учетом всего сказанного выше, думается, уместно еще раз процитировать А. Маршалла, справедливо придававшего большое значение той «сумме знаний, которая позволяет нам понять воздействие, оказываемое на качество и нравственный уровень жизни человека самым способом, каким он зарабатывает средства к существованию, и самым характером этих средств существования (а также представлениями о том, что такое „средства существования“.— В. Р.)»¹¹.

Присоединяясь к мысли английского ученого, заметим, что в зону указанного воздействия наряду с «качеством» и «нравственным уровнем жизни» человека попадает вся экономика как таковая. «Идеальное» — имидж хозяйственной сферы, сформировавшийся в общественном и индивидуальном сознании, и «материальное» — основополагающие структуры и пропорции экономики находятся в состоянии непрерывного взаимовлияния, которое в долгосрочном аспекте несет в себе конструктивный заряд и ведет к обоюдному обогащению и совершенствованию. Гарантия стабильной поступательности в экономическом развитии в значительной степени опирается на презумпцию равнозначности прямых и обратных связей между «идеальным» и «материальным», которая (равнозначность) есть не что иное, как логическое продолжение экономической защищенности — оборотной стороны экономической свободы. В конечном счете устойчивость народного хозяйства ко всякого рода потрясениям, к неблагоприятным изменениям внешней среды немало зависит от того, насколько режим работы хозяйственного механизма предусматривает подстройку к сигналам, поступающим от каждого конкретного индивида и каждой конкретной социальной группы, сигналам, ранее нехарактерным для проявления их экономической культуры. Настоящая адаптивность предполагает способность прислушаться как раз к таким сигналам меньшинства, сворачивающего со столбовой дороги, по которой с железной убежденностью в праведности общественного мнения, часто согласованного и одобренного в «инстанциях», движется «толпа». В 80-е годы в многоцветной гамме таких проявлений растет число неэкономических вкраплений в традиционные стереотипы поведения хозяйственных субъектов, что, во-первых, выступает отражением объективных процессов в современной японской экономике и, во-вторых, задает траекторию преобразо-

ваниям на более или менее обозримое будущее. Суть пробивающих себе дорогу перемен в самом общем виде можно определить, с одной стороны, как размывание границ, отделяющих сферу хозяйственной деятельности от других общественных сфер, а с другой — как «иррационализацию» экономической действительности, т. е. относительное возобладание тенденций, не укладывающихся в привычную систему координат и нуждающихся при их толковании в более гибком подходе к самому понятию «рациональность» в применении к хозяйственной практике.

Рациональный «иррационализм» современного хозяйственного развития

Исследователям-японоведам, да и не только им, хорошо знакомо словосочетание «период высоких темпов экономического роста», используемое почти в качестве пароля теми, кто хочет продемонстрировать свое знание послевоенной истории Японии. Более узкий, но тем не менее достаточно представительный круг специалистов, прежде всего экономистов, без труда сумеет назвать главные отличительные характеристики этого периода, причем совпадение их ответов окажется очень большим. Нынешнему этапу хозяйственного развития Японии повезло в этом плане гораздо меньше. Мало того, что он пока не удостоился никакого красивого эпитета, вроде того, какой получил его предшественник («экономическое чудо»), но в дополнение ко всему еще и не обнаружил своих важнейших признаков; во всяком случае, разброс суждений, высказываемых по данному вопросу, весьма велик.

Причина разногласий, неоднозначности оценок заключается, видимо, не только в «молодости» и, следовательно, неоформленности нового этапа. Неопределенность, возникающая при попытках выявить основные черты японской экономики 80-х годов, обуславливается и не дефицитом информации, а скорее возросшей неопределенностью состояния самой хозяйственной системы. Иначе говоря, поведение системы в целом и ее структурообразующих элементов начинает носить более вероятностный характер, т. е. повышается многовариантность развития событий. Падение детерминированности реакций на поступающие импульсы (как эндогенные, так и экзогенные) неизбежно сопутствует усложнению системы, что, в свою очередь, представляет собой закономерный результат ее эволюции. Это в равной мере относится и к механическим, и к биологическим, и к социальным системам, к последним может быть даже в большей степени, чем к любым прочим. Таким образом, трудности выделения «сухого остатка» из массы особенностей современной хозяйственной жизни Японии являются, выражаясь языком математиков, производной, а именно первой производной от объективно при-

сущей нынешнему состоянию экономической системы неопределенности и второй производной — от увеличившейся сложности этой системы.

Благодаря небывало высоким темпам ежегодного увеличения валового продукта в эпоху «экономического чуда» хозяйственный организм Японии быстро окреп. Но окреп несколько односторонне, наподобие акселерата, истинный возраст которого легко угадывается в компании взрослых, несмотря на большие размеры одежды и обуви¹². Создание мощного производственного потенциала и превращение в ведущую экономическую державу в исторически сжатые сроки заставило страну с особой остротой почувствовать аксиоматичность тезиса «развитие есть усложнение». Бурный рост масштабов национального хозяйства сопровождался стабильной повышательной тенденцией в динамике таких количественных параметров экономической системы, как число отраслей, подотраслей, субъектов хозяйственной деятельности, набор видов выпускаемой продукции, интенсивность потоков материальных ресурсов, вклад научно-технического прогресса. Естественно, менялось и качество, однако принципиальных изменений в модели развития не происходило.

Необходимо оговориться, что это не было проявлением чьей-либо злой воли или чьей-либо ошибкой: ответственность за относительное отставание качественных перемен от количественных несет атрибутивное свойство всех без исключения систем, называемое гомеостазисом. Данный термин используется для обозначения способности системы сохранять саму себя под воздействием окружающей среды. Пока внешние факторы не слишком активны, при помощи мобилизации внутренних резервов можно продолжать двигаться по накатанному пути: где-то «с включенным двигателем», где-то по инерции. Однако парадокс заключается в следующем: чем успешнее и спокойнее, т. е. без каких-либо серьезных перестроек, удастся справиться с очередной проблемой, тем с каждым разом громче заявляет о себе новое неблагоприятное событие, даже если по своим разрушительным последствиям оно объективно слабее предыдущего. Наступает момент, когда «иммунитет» системы в ее изначальном виде падает настолько, что выход на новый виток эволюционной спирали становится невозможен без кардинального совершенствования всей внутренней организации. Выживание обеспечивается в случае перехода гомеостазиса от одного типа к другому, а именно от преимущественно адаптирующего к преимущественно адаптируемому. Причем подобная трансформация, часто выступающая на поверхности лишь как пассивное сопротивление натиску внешних обстоятельств, как приспособление, на самом деле является доказательством гибкости системы, ее жизнестойкости и, значит, должна рассматриваться в качестве не слабой, а, наоборот, сильной ее стороны.

Что касается Японии, то пример ее послевоенного экономического развития достоин занять видное место в учебных посо-

биях как иллюстрация отмеченных выше закономерностей в эволюции социально-экономических систем. Отдельные сигналы, что не все в порядке не только «в датском королевстве», звучали в японском обществе еще до того, как обозначились узкие места, факт появления которых сам по себе мог бы нанести непоправимый ущерб авторитету, завоеванному моделью высоких темпов роста. Но даже при существовании таких чувствительных болевых точек, как значительная энерго- и материалоемкость производства при бедности национальной ресурсной базы; крупные диспропорции в территориальном размещении производительных сил; ухудшение среды человеческого обитания; ориентация на реализацию достижений зарубежной науки, а не форсирование собственных фундаментальных исследований, все еще находились сравнительно эффективные транквилизаторы, позволявшие сохранять здоровье хозяйственного организма в целом и избегать «хирургического вмешательства». Возможно, именно поэтому настоящими ударами набата прозвучали кризисные потрясения в середине 70-х годов. Они показали, что даже у талантливого подростка, каким зарекомендовала себя Япония, наступает пора «гормональной перестройки», без чего подлинная зрелость оказывается недостижимой.

Обострение внутренних противоречий в воспроизводственном процессе, катализатором которых стал так называемый «нефтяной шок», заставило активизировать усилия по форсированию научно-технического прогресса и связать с ним надежды на преодоление возникших трудностей. Действительно, резкое увеличение расходов на НИОКР в частном секторе, активизация государственной научно-технической политики принесли свои плоды: появились более экономичные и производительные технологические схемы и конструкторские решения, сообщившие мощный импульс тенденции к увеличению конечного выхода продукта с единицы ресурса. Так, по нашим расчетам, за 10 лет (1978—1987) потребление сырья в обрабатывающей промышленности Японии выросло только на 5,4%, а электроэнергии сократилось на 6,9%, тогда как объем промышленного производства за те же годы увеличился на 39,6%¹³.

Вместе с тем воздействие НТП на весь облик национальной экономики не было однозначным. Во-первых, далеко не все отобранные рыночным механизмом технологии могли прижиться на базе старых принципов хозяйственной практики. Потребовалось, в частности, по-иному взглянуть на плюсы и минусы массового производства. Во-вторых, осуществлявшиеся инновации по своему характеру и последствиям заставляли корпорации интенсифицировать поиск адекватных организационных форм предпринимательской деятельности, что повлияло на многие важнейшие параметры воспроизводства. В-третьих, технический прогресс, заметно раздвинув горизонты для производителей и потребителей, одновременно резко повысил динамизм подавляющей части экономических процессов, «спровоцировал»

подрыв их детерминированности и тем самым уменьшил потенциальные возможности для регулирования и регламентации на всех уровнях: от государства до отрасли и отдельной фирмы. Издержки децентрализации компенсировались рождением новых структур, обеспечивающих координацию между элементами усложнившейся хозяйственной системы¹⁴. Таким образом, ускорение научно-технического прогресса и рост его вклада в увеличение выпуска продукции не означали воспроизведения ранее сформированной модели развития посредством сглаживания или снятия «вылезших наружу» противоречий. Напротив, из всей массы достижений науки японской экономикой было взято прежде всего то, что стимулировало такую структурную перестройку, которая облегчила «списание» старой и переход к новой модели, отнюдь не сразу понятой и признанной.

Пожалуй, больше всего упреков, по крайней мере вначале, высказывалось в адрес такой особенности нового этапа, как несоизмеримо более низкие, чем в годы «экономического чуда», темпы прироста валового продукта. В самом деле, если сопоставить по этому показателю докризисное (1964—1973) и послекризисное (1976—1985) десятилетия, сравнение окажется совсем не в пользу победившего типа воспроизводства. Среднегодовой прирост ВВП за указанные отрезки времени сократился в реальном исчислении с 9,4 до 4,4%, т. е. более чем в 2 раза¹⁵. Однако более примечательным представляется не собственно факт замедления темпов роста, а их «вдруг» обнаружившаяся стабильность. Достаточно указать на то, что начиная с 1975 г. на протяжении вот уже 15 лет в Японии не наблюдалось абсолютного сокращения валового продукта, а максимальная амплитуда колебаний в годовых темпах прироста ВВП едва достигала отметки в 3 процентных пункта (против 8—9 процентных пунктов в докризисное десятилетие). И это несмотря на то, что экономическая жизнь в стране отнюдь не характеризовалась затишьем — ветры перемен не утратили своей скорости, иногда доходя до шквальных порывов (административно-финансовая реформа — японская версия «рейганомики», повышение курса иены и переориентация на преимущественно внутренний спрос как фактор хозяйственного роста, дебаты вокруг вопроса о введении налога на добавленную стоимость и т. д.).

Похожая картина возникает, если взглянуть и на динамику капиталовложений. Взяв за рубеж перехода к новой модели кризис середины 70-х годов, как это делалось при рассмотрении изменений в производстве валового продукта, легко убедиться, что в послекризисное десятилетие (1976—1985) на фоне докризисного (1964—1973)¹⁶ масштабы инвестиционной деятельности в Японии резко сузились — более чем в 3,5 раза. Значение приростных показателей (в среднем за год) упало с 13,1 до 3,7%¹⁷. Даже очевидное улучшение хозяйственной конъюнктуры во вто-

рой половине 80-х годов не нарушило общей тенденции. Наблюдалось значительное возрастание устойчивости процесса: заметно более редкими и не столь высокими, как прежде, стали взлеты в темпах накопления реального капитала, но одновременно уменьшились частота и глубина провалов. Так, максимальный размах колебаний в среднегодовых темпах прироста инвестиций сократился с 1976—1985 гг. более чем вдвое по сравнению с 1964—1973 гг. (примерно с 20 до 9,5 процентных пункта)¹⁸.

Капиталовложения как составной компонент совокупного спроса вносят немалую лепту в повышение производительности труда; благодаря им происходит перераспределение ресурсов общества между отраслями и секторами экономики, они служат главным средством, при помощи которого открытия в области науки и техники доводятся до предприятий и тем самым способствуют материализации интеллектуальных усилий ученых и специалистов. Кроме того, при всей инерционности капитальных потоков «инвестиционный барометр» практически всегда работает исправно и почти никогда не ошибается в предсказании малейших перемен в общехозяйственной ситуации. Недаром, излагая теорию прибавочной стоимости, К. Маркс счел необходимым указать, что «процесс капиталистического производства есть в то же время и процесс накопления»¹⁹. Итак, стрелки на «приборах», отмечающих изменения в экономическом климате Японии, явно сдвинулись, зафиксировав, судя по всему, не временные, а относительно долгосрочные, давно вызревавшие в недрах предшествующего этапа хозяйственного развития и подготовленные этим этапом тенденции.

Разумеется, на графике, отражающем динамику макроэкономических показателей, не так легко выделить участки «ясно» и «пасмурно», как на шкале анероида. Мешают не только меньшая корреляционная зависимость между общественными явлениями по сравнению с зависимостью между явлениями природы, но и нормы ранее господствовавшей экономической культуры. Нет ни одной страны в мире, где идеи типа «чем больше, тем лучше» или «догнать и перегнать», с акцентом на объемы, количество и штуки, не захватывали бы психологию людей либо в форме лозунгов и призывов, либо в виде более или менее обоснованных конкретных программ и проектов. Вся история индустриального развития до последнего времени — это состязание за обладание самыми высокими небоскребами и самыми глубокими шахтами, самыми длинными прокатными станами и самыми крупными домнами, иногда сообразно реальным возможностям государства, а иногда и вопреки им. Не избежала этого соблазна и Япония, одним из подтверждений чему стали разработка в 1961 г. кабинетом тогдашнего премьер-министра Х. Икэда десятилетнего «Плана удвоения национального дохода» и в целом общенациональная стратегия, направленная на то, чтобы сравняться с наиболее передовыми странами Запада, стратегия,

для обозначения которой в словаре появился даже специальный неологизм — «стратегия догона».

Вряд ли стоит задним числом строго судить человечество за азарт погони за количеством. Даже самые уравновешенные родители обычно не могут скрыть своей гордости, если их чадо в первые годы жизни набирает килограммы или фунты, сантиметры или дюймы быстрее сверстников, расстраиваясь и раздражаясь, когда ребенок начинает терять аппетит. Так же как фотография розовощекого крепыша, улыбающегося с коробок детского питания, служила и многим продолжает служить идеалом для подражания, высокие темпы экономического роста и солидные цифры в других графах статистических таблиц, характеризующие внешний динамизм хозяйственного развития, долгие годы работали на создание образа благополучного государства: и на уровне серьезных исследований, и на уровне бытового сознания. И так же как в педиатрии, в экономике внешние физические данные молодого организма вполне оправданно рассматривались в качестве свидетельства нормального функционирования внутренних органов. Однако наступает момент, когда прибавки в весе и росте не только перестают быть признаками здоровья, но, наоборот, наводят на мысль о разладе взаимосвязей в системе, о ее неспособности перестроиться в соответствии с новой фазой эволюции. И хотя конструкция «лучше меньше, да лучше» на самом деле лучше лишь на определенном этапе общественного, впрочем как и любого другого, развития, подобный этап закономерен и по меньшей мере не должен ассоциироваться с разрушением и упадком.

В более сложной и менее детерминированной хозяйственной системе, каковой предстала миру и самой себе Япония в результате «экономического чуда», забота о стабилизации и повышении устойчивости становится столь же насущной, как и об увеличении разнообразных средних показателей производства. Нарастающая часть ресурсов, которыми распоряжается общество, осознанно или интуитивно начинает расходоваться на цели, непосредственно не связанные с максимизацией производственного эффекта. Это и издержки на все виды управления, вызванные углублением общественного разделения труда, и строительство объектов социальной и производственной инфраструктуры, и природоохранные мероприятия, включая колоссальные затраты на очистные сооружения промышленных предприятий. Ясно, что ассигнования, подобные перечисленным, на какое-то время «отвлекали» японских предпринимателей и уже почти завоеванная пальма первенства по выпуску той или иной продукции уходила из их рук. Но это не очень пугало менеджеров капиталистических фирм, которые, как еще недавно сообщалось в некоторых «научных» трактатах, даже во сне якобы думают только о прибыли, и не останавливало капиталовложений, играющих роль стабилизирующего фактора в национальной экономике. Так, согласно обследованию министерства внешней

торговли и промышленности (МВТП), доля инвестиций, направлявшихся в 1965—1975 гг. на предотвращение загрязнения окружающей среды, в общем объеме капиталовложений в обрабатывающую промышленность, энергетику и газоснабжение Японии увеличилась с 3,1 до 19,0%. За тот же период времени затраты, связанные с оказанием услуг по линии охраны природы, возросли в постоянных ценах в государственном секторе с 9,5 млрд. до 53,3 млрд. иен, т. е. в 5,6 раза, а в частном — с 3,0 млрд. до 52,1 млрд. иен, т. е. в 17,4 раза²⁰.

Готовность ради увеличения доходов идти на риск, неизбежный в предпринимательской деятельности, не равнозначна пренебрежительному отношению к узким местам в хозяйственной практике и отсутствию учета вероятных срывов в более отдаленной перспективе. Причем чем сложнее и неопределеннее экономическая среда, тем в большей степени необходимо подстраховываться на случай возникновения непредвиденных «очагов возбуждения» по ходу движения к намеченной цели. Гашение таких очагов предполагает выделение средств, которые измеряются несравненно проще, чем получаемый от их расходования эффект. Эффект как бы смещается в невидимую часть спектра и перестает поддаваться визуальной оценке. «Если мы хотим увеличивать выпуск продукции, наращивать производственные мощности и при этом сохранять как минимум прежний уровень стабильности системы, то капиталовложения должны расти отнюдь не пропорционально фондоемкости продукции и заданному темпу роста производства»²¹. Пусть присутствующие в цитате модальные формы «хотим» и «должны» не сбивают с толку. Речь идет об объективной тенденции, хотение и долженствование всего лишь надстраиваются над фундаментом повысившей свою сложность экономической системы. Верхние этажи воздвигаемого здания растут тем заметнее, чем быстрее идет теоретико-методологическое и практическое осознание реальной потребности в выделении относительно большего объема ресурсов на стабилизацию. Отсюда вытекает понижение репрезентативности отдельных традиционных показателей, испокон века применявшихся в качестве непререкаемого мерила экономических успехов. К числу таких показателей, значительно девальвировавшихся под нажимом новых условий воспроизводства, в первую очередь принадлежит, на наш взгляд, так называемый средний коэффициент капиталоемкости, выражающий отношение накопленных основных фондов к суммарному объему «снятой» с них продукции (табл. 7).

Из данных таблицы видно, что как в целом по экономике, так и по приведенным отраслям и их блокам размеры основных фондов, приходящихся на единицу продукции, неуклонно возрастали. Более того, японские эксперты из весьма авторитетного исследовательского центра считают, что векторная направленность в динамике капиталоемкости не изменится вплоть до начала следующего столетия. Рост показателя по всему хозяйст-

ву, по их мнению, правда, замедлится и составит примерно 20% за 15 лет, начиная с 1985 г., против более чем 30% за предшествующие 10 лет, но будет все-таки достаточно ощутимым. Кроме того, в соответствии с прогнозом, среднегодовые темпы увеличения капиталоемкости по ряду отраслей сохранятся до конца века приблизительно на прежнем уровне (например, индивидуальные услуги населению) и даже превысят его (например, транспорт и связь)²².

Коэффициент капиталоемкости (и обратный ему — коэффициент капиталоотдачи) относится (вернее было бы сказать — относился) к разряду частных показателей эффективности. Поэтому, в какую сторону он менялся, обычно судили об исправности работы хозяйственного механизма в части расходования капитального ресурса. В условиях индустриализации, осуществлявшейся благодаря эксплуатации преимущественно экстенсивных факторов развития, т. е. в обстановке своего рода внутренней экономической экспансии, это было резонным. В подавляю-

Таблица 7

Динамика среднего коэффициента капиталоемкости
в японской экономике за 1975—2000 гг. (в постоянных ценах)*

Отрасли	1975 г.	1980 г.	1985 г.	2000 г.***	Изменение к 2000 г. по отношению к 1975 г.
Экономика в целом	0,5888	0,6316	0,7665	0,8995	1,53
Первичные отрасли**	2,4864	3,6235	4,5750	9,0971	3,66
Вторичные	0,5076	0,5050	0,5700	0,5793	1,14
В том числе:					
строительство	0,1850	0,2467	0,3229	0,7477	4,04
отрасли материалопроизво- дящего комплекса	0,8019	0,7482	0,8680	0,9126	1,14
Третичные отрасли	0,5242	0,5857	0,7027	1,0094	1,93
В том числе:					
энергетика	0,9625	1,2319	1,5172	2,5057	2,60
транспорт и связь	0,8449	0,9023	0,9182	1,4153	1,68
деловые услуги	0,4678	0,5640	1,1636	1,7507	3,74
индивидуальные услуги	0,2719	0,3011	0,3869	0,6442	2,37

* The Industrial Structure in the Yeas 2000. Are the Propositions Made in «Maekawa Report» Feasible? Tokyo, с. 43. Средний коэффициент капиталоемкости равен здесь отношению валовой стоимости основного капитала к стоимости валового продукта.

** К первичным отраслям относятся сельское и лесное хозяйство, рыболовство; ко вторичным — добывающая и обрабатывающая промышленность, строительство; к третичным помимо перечисленных в таблице операции с недвижимостью, торговля, финансы и страхование; к отраслям материалопроизводящего комплекса — черная и цветная металлургия, металлообработка, цементная, стекольная и строительных материалов и химическая промышленность.

*** Данные на 2000 г. — прогноз Японского центра экономических исследований.

щем большинстве случаев конечной целью каждого нового капиталовложения было наращивание производственных мощностей и расширение масштабов производства. Поэтому, как правило, наблюдалось фактически полное соответствие целей и средств предпринимательской деятельности. Господство в годы высоких темпов роста массовых, крупносерийных технологий, характерных к тому же в первую очередь для отраслей-лидеров, являвшихся олицетворением хозяйственного прогресса, позволяло еще больше спрямить и укоротить линию, которая соединяет в экономике цели и средства их достижения в виде инвестиций. Это значит, что воздействие «посторонних шумов» на пропорцию «капитал÷продукт» было ничтожным, вследствие чего ее (пропорции) статистическая значимость вполне отвечала задачам количественного анализа.

Постоянное поддержание стабильности экономической системы, необходимость в котором по указанным выше причинам обострилась с переходом к новой фазе развития, внесло значительные коррективы в стратегию и тактику юридических лиц при принятии инвестиционных решений. В частности, обращает на себя внимание отказ от нацеленности в первую очередь на простое увеличение выпуска продукции в общей иерархии целей при выборе объектов капиталовложений. Нарастание неопределенности в условиях воспроизводства — не абстракция для делового мира Японии. Возможно, одним из самых ярких примеров, иллюстрирующих огромное значение, которое отводится в политике предпринимателей долгосрочным, стабилизирующим ориентирам, служит нынешняя структура расходов на НИОКР. Согласно обследованию, предпринятому Японским банком развития в августе 1987 г., около 15,5% затрат на научные исследования в частном секторе страны поглощали фундаментальные работы, 42,2% — разработка новых видов товаров, 11,5% — усовершенствование технологического процесса и 27,6% — улучшение продукции, «находящейся на потоке» в данное время²³. Очевидно, что первые две статьи издержек связаны с созданием прочного задела на будущее. Иными словами, почти $\frac{3}{5}$ средненациональных расходов на НИОКР у частных компаний, во-первых, не сопряжены с непосредственными нуждами сегодняшнего дня и, во-вторых, как видно из их функционального предназначения, весьма косвенным образом и совсем необязательно предполагают увеличение производственных мощностей.

Аналогичные ценности становятся, по нашему мнению, присущими всему инвестиционному процессу. Не раздвижение границ сектора, занимаемого на рынке, а сохранение завоеванного у искушенного и имеющего широкий выбор потребителя права продавать свой товар путем повышения его потребительной стоимости (ценности), открытие новых товарных ниш и их заполнение — таков сейчас главный критерий, берущийся за основу при вынесении окончательного вердикта о целесообразно-

сти и выгоды капиталовложений. В этой связи представляется примечательным совсем не неожиданное, как может показаться при первом прочтении, суждение уже упоминавшегося К. Кусака. Он видит принципиальное отличие нового этапа хозяйственного развития Японии от предшествующего в том, что, несмотря на сохраняющийся динамизм экономики, время как ресурс производства перестало быть дефицитным фактором²⁴. Дефицитным в том смысле, что забота об изготовлении в единицу времени как можно большего количества изделий (и по физическому объему, и по стоимости) утратила черты главного предмета беспокойства у предпринимателей. На смену «суетливости» пришли «расторопность» и «расчетливость». Популярные в период высоких темпов роста такие критерии, как показатели годового объема продаж, годовых темпов прироста, оборачиваемости активов, начали относительно терять свое значение. «Более того,— справедливо подчеркивает японский ученый,— даже если фактор времени останется существенным моментом в острой конкурентной борьбе, упор в ней, по-видимому, будет делаться на мероприятия, рассчитанные не на ближайшие месяцы или год, а на перспективу в десять и пятьдесят лет. Думается, разве не та страна останется в истории, которая знает, что ей делать на пятьдесят лет вперед?»²⁵.

Перенос акцента с вопросов тактики на вопросы стратегического порядка — в самом широком понимании термина «стратегия» — обходится недешево, но в конечном счете окупается страницей («страна останется в истории» — здесь скорее присутствует здравый смысл, а не голая патетика). Однако это обстоятельство заставляет с большей осторожностью браться за интерпретацию тенденций капиталоемкости и капиталотдачи. Если субъекты инвестиционной деятельности не ставят во главу угла наращивание масштабов производства (а это мы постарались показать), то отнесение капитальных расходов (или накопленных фондов) к выпуску продукции превращается в совершенно излишнее арифметическое упражнение. Очень трудно удержаться от риторического вопроса: зачем же нужно соизмерять цель и средства, когда средства используются для другой цели? Конечно, нелишне знать об удельных затратах инвестиционных ресурсов на всех уровнях хозяйства, от микро- до макро-, ибо это дает ценную информацию для рекогносцировки в экономическом пространстве. Но считать в современных условиях воспроизводства рост капиталоемкости индикатором понижения эффективности, мягко говоря, неточно.

Некорректность выводов об измерении эффективности используемого основного капитала (капиталовложений) на основе капитального коэффициента обуславливается в условиях формирующейся новой модели роста не только сдвигами в целевой направленности инвестиций. Не меньшие осложнения вызывает современный характер производства материальных благ и услуг как такового, развивающегося по линии диверси-

фикации. Медленно, но верно в экономической сфере происходит осознание того, что немыслимо втиснуть человеческие потребности в прокрустово ложе во многих отношениях удобного для производителей стандартизованного ширпотреба²⁶. Нивелирование личности как субстанции потребляющей рано или поздно ведет к потере ею потенциала как субстанции производящей и созидающей, лишенной предприимчивости и инициативности, одним словом, страдающей отсутствием той индивидуальности, без которой затормаживаются любые прогрессивные начинания. Усредненность не только в образе мыслей, но и (пусть не покажется это преувеличением) в покрое и цвете одежды — родная сестра всех форм застоя. Поэтому в саморегулирующейся хозяйственной системе в определенный момент и возникает поворот, по-своему прагматичный, к резкому увеличению ассортимента и сортамента продукции, поворот, который наблюдается сегодня в развитых экономиках, в том числе в японской.

Диверсификация спроса и предложения делает показатель прироста валового продукта менее универсальным для оценки реального повышения национального благосостояния. Действительно, как определить, какая страна экономически в течение года развивалась, при прочих равных условиях, более успешно: увеличившая выпуск продукции на 5% при, допустим, десяти тысячной номенклатуре изделий или на 3%, но при сотысячной номенклатуре? Однозначного ответа на поставленный вопрос дать нельзя. Однако с высокой долей уверенности можно констатировать правомерность подобной постановки. И как раз то, что оговорка о широте ассортимента заставит сегодня большинство экспертов, особенно вкусивших плоды насыщенного и разнообразного потребительского рынка, задуматься и начать рассуждать, взвешивая «про» и «контра», является самым важным в контексте сказанного выше. Конечно, от темповых показателей, связанных с объемами производства, национальным доходом, валовым продуктом, нельзя абстрагироваться полностью. В то же время оперирование ими без учета обрисованной реальной ситуации, уже сложившейся в экономически зрелых обществах и к тому же обещающей сохраниться в перспективе, чревато трудноисправимыми ошибками и в научном анализе, и в практике проведения хозяйственной реформы в странах социализма.

Известная деквантификация параметров экономического развития дополнительно стимулируется все более персонифицирующимся потребительским спросом. Однажды почувствовав свою власть над производителем, совокупный потребитель не устает предъявлять новые, часто весьма тонкие требования к свойству товара, отражающие самые затаенные порывы его души. Тенденции последних лет дали повод японским исследователям небезосновательно говорить об усилении «сравнительной самостоятельности структуры потребления по отношению к структуре

производства»²⁷. Разделяя данную точку зрения, добавим, что повысившуюся независимость структуры потребления не следует понимать как пассивность и беспомощность производственной сферы (куда обязательно включается сфера услуг), ее неспособность оказывать влияние на покупателя. Имеется в виду другое: более тщательное изучение проявлений человеческой натуры, вкусовых запросов, веяний моды и т. п. и их удовлетворение. Типичным примером здесь может служить японская компания «Токио тэ», специализирующаяся на изделиях из серии «сделай сам», предметах домашнего интерьера, сувенирах, товарах для досуга. Ассортимент продукции, продаваемой компанией в ее магазине в токийском районе Сибуя, насчитывает 300 тыс., а в магазине в городке Матида — 400 тыс. наименований. До какой степени доходила эта фирма в своих усилиях удовлетворить все возможные желания покупателей, может служить следующий пример. Среди новинок «Токио тэ», пользовавшихся в свое время большой популярностью, был белый флаг, на котором синими буквами изображалось слово «лед» и который предназначался для убранства квартиры с целью создать эффект прохлады в жаркий летний сезон²⁸.

Подобными примерами пестрят сегодня страницы многих научных и публицистических изданий, посвященных изучению нынешних потребительских предпочтений японцев. Так, Х. Такэути, управляющий директор и главный экономист Японского банка долгосрочного кредита, сообщает о двух товарах, пользовавшихся изрядным спросом в первой половине 80-х годов. Первый — магнитофонная кассета «для бессонной ночи», на которой записанный на пленку голос считает овец; второй — настенные часы с обратным расположением цифр на циферблате и обратным ходом стрелок, предназначенные для женщин, которые, сидя за туалетным столиком, могли бы в зеркальном отражении, не поворачивая головы, следить за временем²⁹. Число сортов пива в Японии достигает сейчас 200, оттенков губной помады основных цветов — несколько десятков, видов бытовой электроаппаратуры, производимой только на заводах компании «Мацусита», — 7 тыс.³⁰.

Неизбежно возникает вопрос о целесообразности и пределах разнообразия столь диверсифицированного потребительского рынка, ведь такое пестование потенциального покупателя объективно требует дополнительных затрат общественных ресурсов — материальных и интеллектуальных. Мнения по этому поводу, разумеется, могут быть разные, тем более что, как верно замечает советский исследователь В. Б. Рамзес, «полезное, по существу, расширение масштабов рыночного выбора оборачивается (добавим: „иногда“.— В. Р.) во вред потребителю — подавляет его решимость, рассеивает его внимание, повергает его в растерянность, смущение, замешательство и затуманивает, таким образом, какие бы то ни было направляющие ориентиры»³¹. Вместе с тем хотелось бы предостеречь от огульного осуждения

как порока естественной тяги человека к комфортности, самовыражению, неординарности. Принципиальной, «философской» разницы между обилием фасонов и расцветок мужских сорочек и женских туфель, не вызывающим ни у кого удивления, и множеством моделей легковых автомобилей, потребность в котором многими оспаривается, нет. Кроме того, рост разнообразия однотипных, но различающихся по цене товаров дает возможность обладателям сравнительно низких доходов не остаться в стороне от приобретения большинства изделий, в том числе весьма модных, что повышает социальную оправданность диверсификации³².

Интересными в связи с этим представляются результаты нехитрых расчетов, показывающие, как менялась в Японии «этажность», т. е. доля продукции, идущей в конечный спрос, у первых пяти отраслей-лидеров в составе обрабатывающей промышленности. Даже при крупной отраслевой разбивке обнаруживается характерный сдвиг: в 1970 г., когда по темпам роста впереди были электротехническое машиностроение, общее машиностроение, металлообработка, металлургия и нефте- и углепереработка, за пределы промежуточного производственного потребления поступало в среднем около 32,0% их суммарного производства, в том числе 1,5% — в сферу личного потребления; в 1980 г. при лидерстве электротехнического и общего машиностроения, а также точного машиностроения, химической и целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности соответствующие показатели равнялись примерно 38,0 и 6,5%³³. В середине 80-х годов значение этих показателей, по нашим оценкам, составило соответственно свыше 45 и 10%. Эти данные свидетельствуют о том, что «долгий, обходный путь в производстве»³⁴, когда экономика работала как бы сама на себя, «уделяя внимание» прежде всего наполнению каналов, по которым реализуются межотраслевые связи, постепенно сменяется более прямой дорогой к потребителю конечной продукции, к человеку.

При прокладывании такой дороги встречаются преграды как общеисторического, так и формационного (господство частной собственности) порядка. Именно отсюда в значительной степени проистекает внешняя «иррациональность» современного экономического развития Японии, проявляющаяся в необъяснимости с традиционных позиций ряда описанных выше тенденций и явлений: нарастания «неэкономичности» экономики; спазматического увеличения товарного разнообразия, кажущегося привыкшему к очереди за самым необходимым потребителю чем-то нереальным и даже неразумным; падения репрезентативности отдельных показателей эффективности; принесения сиюминутных выгод и интересов в жертву долгосрочной стабильности.

Софтизация как генеральное направление структурной перестройки

Если кому-нибудь придет в голову провести контент-анализ³⁵ японоведческой литературы, он сможет быстро выяснить, что одной из наиболее часто повторяющихся тем является структурная перестройка экономики. Меняются углы зрения на данную проблему, варьируются расставляемые акценты, модифицируется само толкование структуры, но неизменным остается значение, придаваемое исследователями вопросу о различных пропорциях в национальном хозяйстве. Высоким динамизмом преобразований в соотношении между элементами хозяйственной системы отмечено все послевоенное развитие экономики Японии. Широкий фронт работ в этом направлении характерен и для сегодняшнего дня, прежде всего благодаря усилению комплекса тенденций, за которым прочно закрепилось название «софтизации экономики»³⁶.

Софтизация — явление сложное и многогранное, оно полностью не укладывается в традиционную схему представлений о сути структурных изменений, понимаемых как перераспределение ресурсов общества между сферами, секторами и отраслями хозяйства. Правильнее видеть в софтизации рождение принципиально новых ориентиров и мотивов в действиях производителей и потребителей, новых ценностных установок при принятии решений на всех уровнях хозяйства, что в значительной степени обусловливается привнесением общечеловеческих, цивилизованных начал в ход экономической деятельности. Можно говорить о возвращении самой жизнью первоначального смысла понятию «экономика», приблизительно переводимому с греческого (*oikonomikē*) как «искусство ведения домашнего хозяйства», когда по-настоящему рачительный глава семейства объективно не может не считаться с индивидуальными интересами и запросами членов своего микросоциума.

При всей неблагозвучности слова «размягчение» (буквального перевода на русский язык неологизма «софтизация») надо сказать, что оно довольно точно передает квинтэссенцию перемен в эволюции зрелой экономической системы. Возникает потребность иногда закрывать глаза на текущую нерациональность и нерентабельность отдельных расходов ради благополучия каждого обитателя «дома», ради будущего всей «семьи». Это предполагает необходимость отказа от еще недавно претендовавшего на статус абсолютной истины одиозного тезиса о том, что «экономика должна быть экономной», т. е. необходимость смягчения правил, которыми на протяжении многих лет руководствовались хозяйственные субъекты. Речь идет не об ослаблении экономического законодательства, а о расширении угла зрения, под которым рассматриваются цели предпринимательской деятельности и средства их достижения. По образному выражению авторов исследования из Университета Кюсю, пред-

ставляющемуся весьма удачным, софтизированные вкрапления выполняют функцию своего рода смазочного масла между «жесткими» деталями хозяйственного механизма, которыми перенасытилась экономика в результате ее усложнения³⁷. Нельзя не согласиться и с К. Масамура, усматривающим обязательную взаимообусловленность «мягких» и «жестких» элементов в хозяйственной системе Японии наших дней³⁸.

Вместе с тем то обстоятельство, что факторы, оказывающие в настоящее время наиболее быстро возрастающее влияние на воспроизводственный процесс, не имеют «классической» натурально-вещественной формы, не означает отсутствия ярких проявлений софтизации в структурных параметрах, описывающих современную японскую экономику. Целый ряд долгосрочных тенденций, отмечаемых ныне в хозяйственной жизни страны, должен быть квалифицирован, по нашему мнению, как прямое следствие «отхода от вещей» (монобанарэ) в отношениях между человеком и экономикой. В числе такого рода тенденций прежде всего следует отдать дань подлинному буму услуг, поражающему, во-первых, своим размахом и, во-вторых, разноплановостью форм, в которых он о себе заявил.

Надеемся, что для сомневающихся в серьезности намерений Японии сравняться с самыми передовыми странами Запада по уровню сервизации³⁹ экономики вполне убедительно будут выглядеть следующие цифры. За 1970—1985 гг. доля отраслей, производящих материальные блага («вещи»), в валовом внутреннем продукте сократилась с 51,7 до 41,4%, т. е. более чем на 10 процентных пунктов, в том числе в обрабатывающей промышленности — с 35,8 до 30,2%. По мнению экспертов из Управления экономического планирования Японии (УЭП), падение указанных показателей будет продолжаться вплоть до конца века, и в 2000 г. они соответственно составят 36,7 и 26,7%. Иными словами, ожидается, что в XXI в. страна вступит с валовым продуктом, почти на $\frac{2}{3}$ состоящим из товара, который не имеет ни массы, ни линейных размеров, не обладает ни цветом, ни вкусом, ни запахом. В частности, удельный вес услуг по управлению (вид деятельности, выделяемой УЭП в рамках одного из вариантов новой отраслевой классификации) в ВВП в 1970, 1985 и 2000 гг. составлял и будет составлять соответственно 4,2, 6,1 и 10,0%; услуг, связанных с медицинским обслуживанием населения, — 2,0, 3,2, 4,2; с образованием — 2,6, 4,1, 4,2; с проведением досуга — 4,3, 4,4, 5,5%⁴⁰. Еще один наглядный пример. Уже сегодня, практически начав с нуля, Япония превзошла США по числу занятых в таких важных подразделениях сферы нематериального производства⁴¹, как информационные услуги, лизинг, реклама, социальное страхование⁴².

Совершенно очевидно, что, с одной стороны, вычленение самых разнообразных видов хозяйственной деятельности, причем все большего их числа, в самостоятельные объекты предприни-

мательства является результатом прогрессирующего разделения труда. Так, по данным специальной переписи, на октябрь 1984 г. доля предприятий (из общего числа подвергшихся обследованию), перепоручивших третьим фирмам выполнение некоторых вспомогательных работ, практически целиком состоящих из услуг, достигла 91%. Еще 28% опрошенных компаний выделили подразделения, связанные с оказанием услуг, в специализированные филиалы⁴³. Но, с другой стороны, что стоит особенно подчеркнуть, способность сферы услуг в условиях сильной рыночной конкуренции завоевать равные с отраслями материального производства права по удовлетворению нужд потребителя служит лучшим доказательством признания обществом полезности и целесообразности переключения значительной части его возможностей на создание невещественной продукции. Хотелось бы верить, что знакомство влиятельных проповедников версии об обязательной осязаемости богатства страны с упомянутыми реалиями современной японской экономики в конце концов нанесет сокрушительный удар по «концепции», навешивающей ярлык непроизводительного на труд в сфере услуг, и поможет раз и навсегда избавиться от представления о нематериальном производстве как о чем-то враждебном и недопустимом, тем более что межотраслевой перелив ресурсов в направлении услуг — не единственное и, видимо, не самое главное свидетельство того, что Япония по достоинству оценила выгоды тщательного «обслуживания» лиц, как частных, так и юридических.

Софтизация выразилась не только в радикальных переменах в отраслевой структуре занятости японского населения, но и в изменении его состава по роду деятельности. В отличие от сдвигов первого типа, называемых «горизонтальным эффектом», сдвиги второго типа принято именовать «вертикальным эффектом». Речь идет о заметном увеличении в персонале предприятий и компаний доли работников, не занятых на основном производстве. Вексель, выданный в свое время рынком потенциальному покупателю и надежно страхующий его от диктата и всевластия производителя, побуждает предпринимателей постоянно совершенствовать внутреннюю организацию фирм. По-видимому, именно по этой причине в обстановке резкой индивидуализации спроса и выдвижения на передний план духовных ценностей, о чем говорилось выше, абсолютно и относительно растет занятость в тех подразделениях компаний, которые решают задачи по реализации готовой продукции, по разработке новых товаров, по изучению потребительских предпочтений, по оптимизации управления, по повышению доходчивости рекламы и т. п. Перечисленные виды деятельности в основной своей массе подпадают под действие «вертикального эффекта» софтизации, в то время как охрана служебных и производственных зданий, организация питания по месту работы, уборка помещений в большей степени тяготеют к «горизонтальному эффекту».

Таким образом, функциональная и организационная дифференциация вспомогательных служб подчиняется известной логике специализации, контролируемой опять же рыночным механизмом. Хорошей иллюстрацией широкого распространения «вертикального эффекта» как составляющей софтизации являются цифры, приводимые в табл. 8.

Т а б л и ц а 8

**Изменение структуры занятости
в экономике Японии по роду деятельности,
1955—1985 гг.***

Год	Занятость, связанная с производством непроизводственного продукта		Занятость, связанная с производством вещественного продукта		Экономика в целом	
	млн. человек	%	млн. человек	%	млн. человек	%
1955(А)	13,7	34,6	25,9	65,4	39,6	100,0
1960	16,7	40,0	27,3	60,0	44,0	100,0
1965	21,3	44,4	26,4	55,6	48,0	100,0
1970	25,4	48,4	27,1	51,6	52,5	100,0
1975	28,8	54,3	24,2	45,7	53,0	100,0
1980	32,3	58,1	23,3	41,9	55,5	100,0
1985(Б)	33,9	58,3	24,3	41,7	58,1	100,0
Рост за 1955—1985 (Б/А)	2,47		0,94		1,48	

* Подсчитано по: Софутоса канрээн токэй сирё (Статистические материалы по софтизации). Токио, [б. г.], с. 6.

Из-за трудностей группировки работников по роду их деятельности количественные оценки уровня софтизации по профессиональному признаку разнятся. Однако приростные показатели, характеризующие динамику занятости в японской экономике по категориям, выделенным в таблице, независимо от методов расчетов указывают на одну и ту же тенденцию. Эта тенденция — вплетение в «железную» ткань хозяйственного организма дополнительных, весьма тонких нитей, а в отдельных случаях — замена старых волокон новыми, материальность которых проявляется во взаимодействии сферы производства вещей и сферы производства услуг. При всей самостоятельности услуг в экономически зрелом обществе они не выступают в качестве альтернативы индустриальному сектору, а непосредственно сращиваются с ним. В этом же плане выглядит не случайным то, что в середине 80-х годов крупнейшие японские компании обрабатывающей промышленности, зарегистрированные в первой секции Токийской биржи, более 45% своего персонала держали на вспомогательных работах. В первой половине 70-х годов удельный вес таких работников немногим превышал 30% ⁴⁴.

Процесс «диффузии» сферы нематериального производства в сферу производства материального продолжает набирать силу. В геометрической прогрессии множатся виды услуг, к которым свободный доступ получают и предприятия, и домашние хозяйства, и индивидуальные лица, растет число предприятий, отвоевывающих свое место под солнцем благодаря быстрому расширению спроса на нематериальный продукт предпринимательства. В этом водовороте обслуживания, куда затягиваются все новые и новые пользователи, совершенно ясно прослеживается одна закономерность: постоянными клиентами сферы услуг наиболее активно становятся промышленные компании. В свою очередь, на столь благоприятной почве быстро возникают фирмы, специализирующиеся на предоставлении услуг предприятиям. Известный японский исследователь М. Ногутти, сотрудник Японского банка долгосрочного кредита, приводит такие данные. За 1969—1981 гг. количество предприятий, оказывающих услуги населению, в общей численности предприятий сферы услуг увеличилось с 3004 до 3944 (на 31,3%), а юридическим лицам — с 620 до 960 (на 54,8%). В результате доля предприятий первой группы упала с 81,5 до 79,1%, а второй — поднялась с 16,8 до 19,2%⁴⁵. По имеющимся прогнозам, до конца века услуги предприятиям будут одним из наиболее динамичных секторов в производстве ВВП Японии. Их доля в ВВП за 1985—2000 гг. должна повыситься с 3,2 до 6,8%⁴⁶. Вряд ли здесь нужны какие-либо комментарии, за исключением, может быть, одного: «горизонтальный эффект» софтизации, о котором говорилось выше, — не абстракция, не выдумка охотников до научного словотворчества, это — реальный факт, удостоверяющий появление новых движущих сил в структурной перестройке японской экономики.

Экономическое развитие предполагает постоянное вовлечение в хозяйственный оборот ранее неизвестных или незамечаемых ресурсов, как природных, в той или иной степени переработанных, так и искусственно создаваемых человеком. В не лишенных журналистского налета терминах наподобие «эпоха пара», «эпоха угля и стали», «эпоха нефти» и т. п. содержится свое рациональное зерно, поскольку подобные выражения несут некоторую информацию о доминантах в экономическом и научно-техническом прогрессе. Для различных видов ресурсов находят обобщающие, родовые понятия, и тогда в обиход входят более строгие определения научного порядка, такие, как трудоемкий, материалоемкий, энергоемкий, капиталоемкий тип (этап) развития. По аналогии нынешняя стадия (модель) хозяйственного роста, которая ускоренными темпами формируется в Японии, по праву может быть названа «услугоемкой».

Динамика смены одного этапа другим в конечном счете обусловлена объективной потребностью свести до минимума зависимость от наиболее дефицитного в данный момент ресурса (ресурсов), разумеется с учетом соотношения ценовых фак-

торов. При этом подбор «заменителя» ведется в соответствии с условиями воспроизводства. Подыскиваются варианты, которые позволили бы понизить суммарные, прямые и косвенные, издержки, понимаемые в самом широком смысле слова. Расходы на продукт сферы нематериального производства в качестве составной части промежуточного спроса явились тем средством, которое помогает хозяйственным субъектам приспособиться к усложняющейся экономической среде. Повышение роли невещественных факторов в развитии японской экономики, заметно ускорившееся в последние годы, видно из приводимых ниже расчетных данных по обрабатывающей промышленности страны (%)⁴⁷:

Доля расходов в общем объеме промежуточного спроса	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1985 г.
На продукцию третичных отраслей	17,5—18,0	19,0—19,5	19,0—19,5	21,5—22,0
в том чис- ле на про- дукцию сферы ин- дивидуаль- ных и де- ловых ус- луг	1,5—2,0	2,5—3,0	3,0—3,5	6,5—7,0

Несмотря на богатство палитры услуг, которая существует сейчас в Японии, в ней отчетливо выделяются услуги в области информации. По оценкам УЭП, за 1975/76—1984/85 фин. гг. объем производства всех видов информации в стране вырос с 5,3 трлн. до 30,2 трлн. иен (в текущих ценах), а его доля в ВВП — с 3,5 до 10,0%. Эксперты из той же организации предсказывают, что в 1990—2000 гг. среднегодовые темпы прироста информационных услуг составят примерно 12,5—14,5% и их доля в валовом продукте вплотную приблизится к отметке 15%⁴⁸. По мнению Совета по промышленной структуре при МВТП Японии, до конца столетия оказание услуг по информационному обеспечению будет самым динамичным сектором в рамках информационно-индустриального комплекса, куда также включаются производство соответствующего микроэлектронного оборудования и телекоммуникационная связь⁴⁹. Среди всех видов «деловых» и индивидуальных услуг в информационных услугах был зафиксирован наибольший относительный прирост новых рабочих мест, достигший за 1975—1985 гг. почти 135%. При этом в целом в сфере услуг данный показатель равнялся за тот же период примерно 36%⁵⁰. В 1986 г. в Японии насчитывалось 1959 зарегистрированных банков данных, в том числе 1617 иностранных и 342 национальных. Из них 365 специализировались на информации общего назначения, 102 — на

«социально-культурной и 858 — на коммерческой информации»⁵¹.

За столь внушительными и, надо сказать, заставляющими задуматься цифрами, безусловно, стоят радикальные перемены качественного порядка. На волне информатизации «японский корабль» преодолел многие мели, наметившиеся в модели высоких темпов экономического роста, и вышел в «открытое море», получив большую свободу для маневра и для реализации накопленного потенциала. Так, информационно-индустриальный комплекс, став одним из главных реципиентов самых передовых достижений НТП, взял на себя роль мощного двигателя, способного вытянуть ряд отраслей национальной экономики.

Информатизация проникла во все клетки хозяйственного организма, по-новому высветив традиционные болевые точки общества. Даже такая общеизвестная японская проблема, как недостаточная обеспеченность жителей крупных городов жильем, явно не соответствующая масштабам богатства и положению мирового экономического лидера, часто подается сейчас через призму приобщения людей к информационной сфере. Так, проф. И. Накатани из Осацкого университета, высказывая свою точку зрения по данному вопросу, пишет: «Многие японские дома испытывают недостаток свободного пространства для установки персонального компьютера и включения его в информационную сеть. В информационную эпоху для каждой семьи необходима дополнительная комната»⁵². Реакция по типу «нам бы их заботы» здесь явно непродуктивна. Скорее приведенная цитата должна заставить умерить сарказм в отношении концепции «информационного общества» и не считать ее очередной выдумкой буржуазных идеологов.

С незапамятных времен человечество, решая проблемы, которые возникали в ходе хозяйственной практики, сталкивалось с потребностью найти ответы на два основных вопроса. Первый вопрос: что и как производить при ограниченном в данных конкретных условиях объеме людских и материальных ресурсов, доступных для использования? Второй вопрос: как организовать и скоординировать отдельные, разобщенные производственные процессы в масштабах всего общества, как управлять каждым из этих процессов? ⁵³. Поиск ответа на второй из этих вопросов предполагает разработку комплекса неких принципов, которые могли бы быть заложены в фундамент системы, обеспечивающей циркуляцию информационных потоков.

Так сложилось, что по своей значимости задача, содержащаяся в первом вопросе, изначально ставилась выше задачи, заключенной во втором. До известной поры это было и естественно и оправданно. Совершенствование технологического процесса не вело к его глубокой дифференциации по исполнителям. По крайней мере «организатор» производства, даже не обладая каким-то особым даром, мог охватить все стадии изготовления продукта и его последующей реализации, каждый раз прини-

мая более или менее адекватные решения. Поэтому, при прочих равных условиях, наибольший совокупный предпринимательский эффект достигался путем замены старых машин новыми, менее экономичных видов топлива и энергии — более экономичными, дорогих сырья и материалов — сравнительно дешевыми и т. п., т. е. путем постановки на первый план проблем чисто производственного характера. Да и «начинка» пирога, который «пекся» в ходе научно-технического прогресса, была такова, что лучшие его куски, как правило, могли достаться почти исключительно представителям технократии. Подобное положение вещей положительно сказалось и на социальном статусе представителей технической интеллигенции⁵⁴.

Вместе с тем гипертрофированное, хотя, повторим, и обоснованное для определенного этапа развития, увлечение ресурсным и техническим обеспечением сугубо производственных нужд не только относительно, но и абсолютно обостряло потребность в создании отлаженного механизма информационного обмена и координации действий. В самом деле, неотъемлемым атрибутом повышения экономической эффективности стала специализация (на уровне производственных единиц) на базе более глубокого разделения труда. Соответственно увеличилось количество и интенсивность хозяйственных связей, число субъектов предпринимательской деятельности. Постепенно к этому добавилась приличествующая зрелому обществу возросшая «разборчивость» потребителя, о чем уже говорилось. Таким образом, НТП, стимулировав эволюцию экономической системы, привел к ее усложнению, за что и получил от нее (системы) новый, весьма длинный перечень требований.

Однако сначала даже тем, кто хорошо усвоил, что наступила пора искать ключи к коммерческому успеху за рамками собственно производства, не грозила опасность заблудиться в лабиринте заманчивых предложений со стороны изобретателей. Инерция преимущественно производственной нацеленности НИОКР по разным причинам продолжала сохраняться довольно долго. И поскольку конкуренция не отводила слишком много времени на раздумья, бизнес пошел проверенной дорогой: недостаточная техническая оснащенность управленческого персонала (в широком смысле) и конторских служащих компенсировалась активным притоком в эту сферу значительного числа работников, в чьи функции в конечном счете входило решение «информационной задачи». Впоследствии рынок все-таки сработал, и, так же как это было с индустриализацией, трудоинтенсивный тип информатизации в Японии сменился капиталом-, а затем наукоинтенсивным, что при помощи конкретных цифр было показано выше.

Бурное развитие информатики в ведущих капиталистических странах, в том числе в Японии, способствует, на наш взгляд, лучшему пониманию многих общих закономерностей в экономическом развитии общества. Хотелось бы в этой связи отметить

два момента, не претендуя на законченность и бесспорность высказываемых суждений.

Первый момент касается бытующих представлений об интенсификации хозяйственного роста как о генеральном направлении перемен в современном воспроизводстве. Тезис этот может быть принят по меньшей мере с одной существенной оговоркой. Заключение о нарастании интенсификации должны быть строго адресными, поименно называющими те виды ресурсов, на которые они распространяются. Интенсивность «вообще» — пустая абстракция, она бывает только «в частности». Смысл оговорки будет более ясен, если обратить внимание на следующий факт: все разговоры относительно экстенсивности-интенсивности обычно начинаются задним числом, когда «физические» или ценовые условия делают какой-либо ресурс ограниченным для использования. На практике же из окружающего пространства извлекается новая порция материи, вводимая в хозяйственный оборот для замещения ставшего дефицитным ресурса. Сегодня таким заменителем является информация, которая, если оперировать привычными терминами, потребляется скорее экстенсивным, нежели интенсивным образом. Другое дело, что «информационный эффект» материализуется через деятельность людей и соответствующее оборудование и потому не столь легко идентифицируется, как, скажем, энергоносители. Но это обстоятельство вовсе не означает абсолютной экономии на всех без исключения компонентах «горючего», необходимого для поступательного движения даже чрезвычайно развитой экономической системы. Просто каждый вновь применяемый ресурс в процессе его потребления как бы дозирует расход других ресурсов и обладает способностью снижать их удельные затраты. Информатизация японской экономики — наглядный тому пример.

Второй момент имеет отношение к вопросу об уровне обобществления. До сих пор никто не научился измерять этот уровень. Вряд ли, с нашей точки зрения, удастся осуществить это и в будущем. Подмена понятия «обобществление» понятием «огосударствление», безусловно, упростила бы количественный анализ, если бы не была серьезной методологической ошибкой. Однако косвенные показатели «обобществленности» труда имеются, и ряд их связан с развитием информатизации. Более того, информатизация сама способствует приобретению производством более «непосредственно общественного характера» и, следовательно, создает реальные предпосылки для более полного учета потребностей общества. Она выступает в качестве ценного дополнения рыночного механизма, помогая ему справляться с организацией производственного процесса в масштабах национальной экономики по мере усложнения хозяйственной системы. В то же время широкое и технически обеспеченное использование информационного ресурса является альтернативой жесткой экономической централизации как

одному из средств инвентаризации и взаимоувязки многочисленных элементов воспроизводства. Но вместе с тем успешность внедрения информационных технологий прямо зависит от подготовленности экономической среды к их восприятию, т. е. во многом обуславливается уже достигнутой степенью обобществления. Отсюда напрашивается чрезвычайно важный вывод: нелегко ожидать, что чьим-либо волевым усилием можно добиться крупного прорыва в указанной области без соответствующих преобразований в структуре и принципах хозяйства в целом.

В заключение надо отметить еще одну важнейшую деталь, касающуюся роли информатизации и софтизации в целом в развитии современной японской экономики. В настоящее время предпринимаются многочисленные попытки дать количественную оценку софтизации: как в целом по хозяйству, так и по отдельным секторам. Взяв за основу один из вариантов таких расчетов, мы попробовали проследить, существует ли взаимосвязь между уровнем софтизации отраслей обрабатывающей промышленности Японии (по данным на 1980 г.) и темпами их роста в первой половине 80-х годов. В результате получилась весьма характерная картина (табл. 9).

Даже беглого взгляда на представленные в таблице данные достаточно для того, чтобы обнаружить интересную закономерность. Наиболее софтизированные отрасли, как правило, показывали и самый высокий динамизм развития. В частности, точное машиностроение, электротехническое и общее машиностроение, занимая по уровню софтизации верхние места (соответственно первое, второе и пятое), входили в число лидеров и по темпам роста (соответственно четвертое, первое и третье места). В то же время отрасли, отличавшиеся наименьшим значением коэффициента софтизации, — угле- и нефтепереработка (последнее, тринадцатое место), металлургическая (двенадцатое) и пищевая промышленность (одиннадцатое) — находились на последних местах по темпам роста, а в двух из них (пищевая промышленность и нефте- и углепереработка) вообще произошло абсолютное сокращение объемов производства. Ранговая корреляция между приведенными в табл. 9 показателями равна 0,709 (для коэффициента софтизации 1) и 0,687 (для коэффициента софтизации 2), т. е. свидетельствует о наличии довольно высокой зависимости. Это лишний раз подтверждает ранее высказывавшуюся мысль о том, что повышение услуг- и информационности японской экономики должно рассматриваться как средство адаптации к новым условиям воспроизводства, а также как проявление способности рыночного механизма вести эффективный отбор оптимальных для каждого конкретного этапа хозяйственного развития общественных ресурсов.

В целом успешно идущее складывание новой модели экономического роста в Японии показывает возможность достаточно радикальных внутриформационных преобразований в рамках капиталистического способа производства без изменения при-

**Уровень софтизации и темпы роста отраслей
японской обрабатывающей промышленности***

Отрасль	Коэффициент софтизации 1 1980 г., %**	Коэффициент софтизации 2 1980 г., %***	Индекс про- изводства за 1980—1985 гг.
Пищевая	17,9	16,9	93,5
Текстильная	18,6	18,8	116,5
Деревообрабатывающая и целлюлоз- но-бумажная	21,8	21,4	133,0
Химическая	19,5	21,7	169,2
Угле- и нефтеперерабатывающая	7,8	7,8	97,7
Стекольная и строительных матери- алов	27,2	26,1	113,4
Металлургическая	11,6	12,6	112,6
Металлообрабатывающая	22,1	19,7	129,1
Общее машиностроение	26,1	25,3	154,9
Электротехническое	50,9	39,4	292,8
Транспортное	19,6	19,2	126,9
Точное	53,5	40,1	149,2
Прочие отрасли обрабатывающей промышленности	30,8	25,9	124,3

* A White Paper On Softnomisation. Tokyo, 1985, разд. II, с. 31;
Кокумин кэйдзай кэйсан нэмпо 1987, с. 190—192.

** Коэффициент софтизации 1 рассчитывается по следующей фор-
муле:

$$\frac{И + У}{Пс} \times 100\%,$$

где

И — стоимость потребляемых в промежуточном спросе информационных
услуг;

У — стоимость потребляемых в промежуточном спросе других «деловых»
услуг;

Пс — общий объем промежуточного спроса.

*** Коэффициент софтизации 2 рассчитывается по следующей фор-
муле:

$$\frac{И + У + Тс + Кс}{П} \times 100\%,$$

где

И и У — имеют то же значение, что и в первой формуле;

Тс — издержки на труд, связанные с софтизированными видами дея-
тельности;

Кс — капитальные расходы, связанные с софтизированными видами
деятельности;

П — объем производства.

роды общественного строя. Происходит очевидное расширение
«границ выживаемости» капитализма, прежде всего благодаря
его способности мобилизовать резервы хозяйственной системы
на решение вновь встающих задач в области экономики. Дви-
жение по восходящей в значительной степени обеспечивается

благодаря пересмотру ряда критериев экономической эффективности, с тем чтобы усилить непосредственный учет общечеловеческих ценностей. В жертву стабильности приносятся отдельные сиюминутные выгоды, что в корне трансформирует устоявшиеся представления о показателях коммерческого успеха. Процесс «гуманизации» сферы хозяйственной деятельности в условиях господства частной собственности наталкивается на серьезные препятствия, которые, естественно, замедляют и усложняют, но не останавливают его ход. Думается, что отмеченная тенденция имеет объективный и долгосрочный характер и во многом определяет направление того пути, по которому японская экономика вступает в XXI век.

Глава третья

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В 80-е годы в японской экономике и обществе происходили перемены, которые, на наш взгляд, можно назвать революционными. Государству, корпорациям, потребителям — всем субъектам общественной жизни приходится пересматривать многие устоявшиеся типы прежней стратегии развития. Это происходит стремительно, в масштабах реального времени.

Генератором перемен являются крупные сдвиги в основных звеньях сложившегося после войны «мирового порядка»: в мировой экономической системе — ослабление лидирующей роли США, мультиполяризация и регионализация хозяйственной жизни, нарастание задолженности развивающихся стран; в технологической сфере — ускорение темпов научно-технического прогресса, вступление в так называемую «третью промышленную революцию»; в системе государственности — интернационализация экономик отдельных стран, рост взаимозависимости, ведение экономической деятельности в глобальном масштабе, модификация роли и значения государственных границ; в мировой военно-политической обстановке — развитие советско-американских отношений, начало процесса реального ядерного разоружения, повышение значения экономического и научно-технического потенциала в совокупной мощи отдельных государств.

Внешние импульсы трансформируются в необходимость серьезных внутренних преобразований. В концентрированном виде это нашло отражение в докладах «комиссии Маэкава» (по имени бывшего президента Японского банка), опубликованных в апреле 1986 г. и мае 1987 г. Они интересны прежде всего тем, что в них содержатся попытки выработать новую философию экономического развития страны в условиях усиления взаимозависимости государств и прогрессирующей интернационализации хозяйственной жизни. Рекомендации этих докладов, оце-

ненных как «исторический поворот в послевоенной экономической политике», нацелены на ускорение процессов интернационализации японской экономики, обеспечение эффективного доступа иностранных капиталов, промышленных товаров и сельскохозяйственной продукции на японский рынок, стимулирование структурных подвигов в направлении сервисации и информатизации экономики и общества, увеличение прямых зарубежных инвестиций, экономической помощи развивающимся странам, рост личного потребления и качества жизни¹.

Осмысление стратегических задач позволило развернуть активную структурную перестройку экономики, затрагивающую основы механизма ее функционирования и ориентированную на смену модели экономического развития страны: переход от стимулирования экспорта к преимущественному расширению внутреннего рынка, от экспорта промышленной продукции к «экспорту производства» (переносу промышленных мощностей за рубеж), от производства и продажи товаров к производству и продаже знаний и услуг, от поступательного повышения наукоемкости производства и продукции к подготовке крупных технологических прорывов, способных обеспечить выход на качественно новый уровень наукоемкости и информовооруженности всего экономического комплекса.

Цель — мощная научно-техническая держава

Если в 60-е годы мир изумлялся «японскому экономическому чуду», в 70-е — начал замечать становление «японского супергосударства», то в 80-е в разных его уголках возникли опасения по поводу нарастающей «японской угрозы». В деловых и политических кругах США Японию даже окрестили «экономическим Джаггернаутом»².

Растущая экономическая мощь Японии базируется на трех фундаментальных факторах: «новой промышленной революции», охватившей преимущественно обрабатывающие отрасли промышленности; информатизации экономики и быта; бурном развитии сферы НИОКР.

Интересно отметить такой парадоксальный факт: хвалебный трактат американского экономиста Э. Фогеля³, который был задуман как предостережение для американских деловых кругов, превращается, по всей видимости, в практическое руководство для самой Японии. Правящие круги страны исподволь формируют новую наступательную стратегию, которая нацелена на «обгон» Запада, прежде всего США. Лозунг «Делай лучше то, что Запад делает хорошо!» уже не устраивает Японию. Суть новой стратегии: превращение страны в лидирующую экономическую и научно-техническую державу, захват и удержание превосходства в передовых наукоемких отраслях, которые становятся двигателями экономического роста.

Экономические потрясения 70-х годов поставили Японию перед необходимостью осуществления нового этапа радикальных структурных преобразований, послужили мощным стимулом к широкому освоению материало-, энерго- и трудосберегающих методов производства. Приспособление к новым условиям воспроизводства происходит в форме перестройки экономических процессов, суть которой может быть определена как *переход к новой модели роста*. В основе этого перехода лежит переориентация с преимущественно экстенсивных на преимущественно интенсивные формы использования главных факторов экономического развития: основного капитала, рабочей силы, сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, научно-технического прогресса.

В 80-е годы необходимость изменения прежних тенденций социально-экономического развития стала для Японии еще более актуальной.

Это диктовалось следующими факторами.

Во-первых, обозначились пределы имитационной стратегии экономического развития, которой Япония следовала со времен незавершенной буржуазной революции Мэйдзи (1867—1868 гг. Все великие экономические державы — Англия, Германия, США — в свое время последовательно вырывались вперед, будучи новаторами в области технического прогресса. Только Японии удалось догнать и превзойти ведущие капиталистические страны, заимствуя их достижения. Известный американский экономист П. Дракер объясняет этот феномен уникальным сочетанием дешевой рабочей силы (черта развивающейся страны) и высокой производительности труда (черта хорошо развитой страны). Первый из этих двух элементов активно работал после второй мировой войны вплоть до середины 70-х годов, обеспечивая Японии максимальные конкурентные преимущества⁴. Что касается второго элемента, то, согласно экономической теории, высокая производительность труда появляется по прошествии долгого периода созревания, в течение которого стоимость рабочей силы постепенно повышается. Поэтому Японию долгие годы рассматривали как единственное исключение из этого общего правила, приписывая ее успехи особенностям японской культуры, которые не могут быть нигде повторены. Но в 80-е годы громко заявили о себе «новые индустриальные страны» (Южная Корея, Гонконг, Сингапур, Бразилия, Мексика), в которых появилась группа современных отраслей с относительно дешевой рабочей силой и высокой производительностью труда. Ученики Японии в вопросах имитационной стратегии, они все активнее конкурируют с учителем на мировых рынках. Иными словами, то, что считалось продуктом уникальных особенностей японской культуры, становится возможным и в других странах. Связано это с тем, что современные методы подготовки кадров и управления производством превратились в подлинные факторы конкурентоспособности. Распространяясь повсеместно, они

выходят на первый план по сравнению с культурными особенностями.

Во-вторых, еще более важным для Японии обстоятельством является четко обозначившийся предел экспортной экспансии. Отмеченное выше сочетание дешевой рабочей силы и высокой производительности труда во многом объясняло и то, почему Япония основывала свою стратегию экономического роста на экспорте, а не на развитии внутреннего рынка, как это ранее делали передовые страны. Потребителями товаров, в производстве которых преуспела Япония, могли быть в первую очередь развитые страны Запада. Кроме того, в период форсированной индустриализации (1955—1973) собственное развитие Японии, практически полностью зависящей от импорта сырьевых ресурсов, могло осуществляться только путем наращивания экспорта. В течение целых трех десятилетий (начиная с 1955 г.) Японии удавалось находить выход из возникавших извне трудностей (поддержание платежного баланса в 60-е годы, нефтяные шоки 70-х, глобальный экономический спад начала 80-х годов) на основе экспорта.

Однако к середине 80-х годов японское экспортное наступление породило особо острые международные коллизии. Вызвано это было рядом обстоятельств.

В 1981—1986 гг. актив Японии по текущим счетам платежного баланса (торговый баланс плюс сальдо экспорта-импорта услуг) увеличился с 5,9 млрд. до 93,8 млрд. долл.⁵. В первой половине 80-х годов от $\frac{1}{4}$ до $\frac{3}{4}$ реального прироста ВВП страны обеспечивалось на основе внешнего спроса⁶. В середине этого десятилетия отношение положительного сальдо баланса текущих счетов к ВВП Японии превысило 4%, превзойдя по этому показателю послевоенный рекорд США (3,7% в 1947 г.). А ведь собственный опыт 70-х годов показал Японии, что даже приближение к рубежу в 2% обостряет торгово-экономические противоречия⁷.

Дефицит США в торговле с Японией растет уже второе десятилетие. Поэтому давно ведущиеся в США дебаты о разрушительном характере иностранной конкуренции для американской экономики приобрели в последние годы ярко выраженную анти-японскую окраску. На торговлю с Японией приходится примерно $\frac{1}{3}$ общей суммы внешнеторгового дефицита США. Еще осенью 1985 г. американская администрация стала предпринимать специальные меры для укрепления позиций своих экспортеров на внешних рынках посредством контролируемого снижения курса доллара.

Новая валютная стратегия Вашингтона, осуществляемая по формуле «слабый доллар — сильная Америка», наиболее больно ударила по интересам Японии. По существу, США поставили Японию перед альтернативой: либо она примет эффективные меры по стимулированию внутренних источников роста экономики и увеличит импорт американской продукции, либо произой-

дет глубокое снижение курса доллара, которое нанесет серьезный удар по конкурентоспособности японских товаров, замедлит темпы роста ВВП.

Развитие событий с осени 1985 г. показало, что это не просто очередной словесный демарш разгневанного конкурента. Неожиданная глубина падения доллара привела к тяжелым последствиям для японской экономики.

В 1986 г. ускорился конъюнктурный спад, который начался еще в середине 1985 г. По итогам 1986 г. прирост ВВП составил 2,4% (самый низкий с 1974 г.), а объем промышленного производства впервые за предшествующие 11 лет абсолютно сократился на 0,4%⁸.

Отраслевое воздействие повышения курса иены проявилось по-разному, что связано с вертикальным типом участия Японии в международном разделении труда (импорт преимущественного сырья и материалов и экспорт готовых изделий).

В экспорториентированных отраслях значительно повысились издержки производства, снизился уровень прибыльности, обострились трудности сбыта продукции. Серьезный спад деловой активности затронул и такие недавно процветавшие отрасли, как электротехническая и полупроводниковая промышленность.

Вместе с тем конъюнктурный спад 1986 — начала 1987 г. практически не затронул отрасли, работающие на внутренний рынок, особенно в непромышленной сфере (электроэнергетика, страхование, финансы, лизинг, услуги и т. д.). Капиталовложения здесь продолжали устойчиво расти, сохранялась высокая конъюнктура.

Таким образом, резкое повышение курса иены с осени 1985 г. оказывало на японскую экономику как негативное, так и позитивное воздействие, привело к биполяризации в характере развития отдельных отраслей. Однако если попытаться определить равнодействующую разнонаправленных эффектов высокого курса японской валюты, то до начала 1987 г. она явно была со знаком «минус». Комплекс отрицательных факторов привел к тому, что многие японские фирмы утратили рентабельность производства на экспорт, а зачастую и на внутренний рынок. Недаром лидер японского делового мира председатель Кэйданрэн Э. Сайто назвал самыми серьезными проблемами, с которыми столкнулась экономика Японии на современном этапе, повышение курса иены и экономические трения с торговыми партнерами⁹. По силе воздействия «иеновый шок» был сравним с нефтяными кризисами 70-х годов. Как и в то время, он потребовал от частных корпораций серьезной рационализации производства и управления: нового варианта политики «гэнрё кэйэй» (экономии на всех видах издержек). Однако теперь акценты в достижении этой цели были расставлены уже по-иному.

Ответная реакция японского бизнеса на изменение условий

воспроизводства включает, на наш взгляд, следующие принципиальные моменты.

Во-первых, переход от ценовой конкуренции на западных рынках к неценовым методам конкурентной борьбы на основе высокого качества и надежности, хорошего обслуживания и повышенной комфортности изделий. Это не защитило полностью японских экспортеров, но помогло бороться за сохранение своей доли американского и западноевропейского рынков.

Во-вторых, ускорение процессов автоматизации производства с целью снижения издержек в условиях обостряющейся конкуренции, прежде всего с азиатскими «новыми индустриальными странами». Для многих отраслей японской экономики рост импорта товаров из азиатских НИС, удешевленного благодаря повышению курса иены, является не менее серьезной проблемой, чем удорожание экспорта в развитые страны.

В принципе ни одна развитая страна уже не может рассчитывать на сохранение трудоемких отраслей в прежнем виде. Конкурентоспособность может быть сохранена, если труд производственных рабочих как фактор стоимости будет сведен к минимуму. Это достигается на основе автоматизации и компьютеризации производства. Однако автоматизация не означает простой замены людей роботами, выполняющими ту же работу. Такая замена ведет к росту издержек, так как делает производственный процесс более капиталоемким. Автоматизация должна быть комплексной, т. е. полностью перестраивать процесс производства, который в таком случае становится информационно-капиталоемким, а не капиталоемким или трудоемким. Одновременно достигаются более низкие издержки производства, даже при повышении уровня заработной платы.

Представляется, что в Японии подлинная сущность автоматизации неизмеримо более глубоко осознана, чем в США и особенно в Западной Европе с ее сильными профсоюзами и высоким уровнем безработицы. Сильная иена делает автоматизацию в Японии всеобщей.

В-третьих, высокие темпы интернационализации японских корпораций, которая в настоящее время приняла форму глобализации, когда уже весь мир рассматривается как единый рынок. В условиях высокого курса иены многие японские фирмы обращаются к организации производства за рубежом. Японские предприниматели выносят производство, особенно в обрабатывающих отраслях промышленности, либо в страны с дешевой рабочей силой, либо непосредственно в те страны, которым они продают продукцию. Японские фирмы начали этот процесс еще до резкого падения курса доллара осенью 1985 г., но происходившее с тех пор повышение курса иены сделало это явление всеобщим. Однако в конце 80-х годов только около 4% японской продукции производилось за рубежом. По этому показателю Япония еще значительно уступает США и Западной Германии, доля зарубежного производства

которых составляет примерно 20% ¹⁰. Если темпы транснационализации японской промышленности в последние два года сохранятся, то к началу 90-х годов доля зарубежного производства удвоится, а к 2000 г. достигнет нынешнего уровня США.

Свидетельством долгосрочного и фундаментального характера изменений, происходящих в экономике Японии, является, в частности, то внимание, которое уделяют этим вопросам правительство и деловые круги страны.

В 1986 г. тогдашний премьер-министр Я. Накасонэ утвердил разработанный Управлением национальных территорий «Четвертый комплексный план национального развития», рассчитанный на период до 2000 г. Накопив огромные финансовые ресурсы, Япония, согласно этому плану, предполагает затратить более 7 трлн. долл. на децентрализацию промышленности, реконструкцию городов, развитие социальной инфраструктуры и улучшение качества жизни народа, создание высокоразвитого информационного общества, стимулирование развития отраслей передовой технологии, прежде всего в рамках технополисов ¹¹. Это самый амбициозный план самообновления, который когда-либо принимался какой-либо страной.

В мае 1988 г. кабинет министров Японии принял новый, одиннадцатый за послевоенный период, 5-летний план экономического развития страны на 1988/89—1992/93 фин. гг. Он предусматривает сокращение гигантского положительного сальдо Японии во внешней торговле до приемлемого с международной точки зрения уровня, повышение качества жизни населения, территориальную децентрализацию экономики на основе развития периферийных районов страны. В качестве главных направлений экономической политики выделены: реформы земельного и жилищного законодательства, а также налоговой системы; сокращение разрыва между внутренними и внешними ценами; дальнейшая либерализация внутреннего рынка Японии; повышение научно- и информационоемкости экономики; развитие инфраструктуры. Определены следующие количественные ориентиры экономического развития: реальные среднегодовые темпы прироста ВВП — 3,75%, среднее количество отработанных за год рабочих часов — 1800 (сейчас 2100), среднегодовой рост розничных цен — 1,5, норма безработицы — 2,5% ¹².

Меры по стимулированию внутреннего спроса начали приносить результаты уже со второй половины 1987 г. Вкупе с позитивными эффектами от повышения курса иены стимулирующая финансовая политика помогла японской экономике вновь вернуться к удовлетворительным темпам роста. Новый экономический подъем в Японии стал отчетливо проявляться с конца 1987 г. Государственные расходы на общественные работы были главной силой, поддерживавшей его. Оживление японской экономики стало заметным по улучшению на рынках промышленной продукции, повышению доходов корпораций, пересмотру их инвестиционных планов в сторону повышения.

Наиболее важной чертой нынешнего экономического подъема явилось то, что вклад внешнего спроса (экспорт минус импорт) в реальные темпы прироста ВВП резко сократился и с 1986/87 фин. г. стал негативным. В 1987 г. повышение курса иены и вызванное этим улучшение условий торговли для Японии способствовали повышению реальных доходов и личного потребления, что еще больше стимулировало внутренний спрос (табл. 10).

Т а б л и ц а 10

Вклад внутреннего и внешнего спроса
в реальный прирост ВВП*, %

	1986/87 фин. г.	1987/88 фин. г.	1988/89 фин. г.**
ВВП	2,6	3,7	3,8
Внутренний спрос	4,1	5,0	4,7
Внешний спрос	—1,5	—1,3	—1,0

* Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо. 15.02.1988, с. 7.

** Официальный правительственный прогноз.

Из таблицы видно, что в 1987/88 фин. г. темпы роста внутреннего спроса составили 5%. По данным банка «Санва», 2,1% роста внутреннего спроса обеспечено потребительскими расходами, 1,6% — инвестициями в машины и оборудование и 1,0% — инвестициями в жилье¹³.

Заметно начинают меняться роль и место Японии в международном разделении труда. Сокращаются сырьевая ориентированность японского импорта и ресурсоемкость ввозимых товаров. В структуре экспорта падает удельный вес традиционно «сильных» отраслей японской промышленности: судостроения, тяжелого машиностроения, черной металлургии, текстильной промышленности и даже автомобилестроения и бытовой электротехники.

Вместе с тем быстро возрастает значение Японии как рынка сбыта готовой промышленной продукции¹⁴ (здесь страна выступает как своего рода испытательный полигон для оценки конкурентоспособности промышленных товаров), международного финансового и научного центра, экспортера высокотехнологичных изделий, капитала, знаний и управленческого опыта.

Переход на новую модель экономического роста или — шире — формирование новой цивилизации и культуры требует, в свою очередь, смены модели и стратегии научно-технического развития.

Японцев уже нельзя рассматривать как простых имитаторов идей других стран. На наш взгляд, несправедливо это и по отношению к прошлому. Популярное мнение о том, что они несколько ущербны с точки зрения творческого и изобрета-

тельского потенциала, не соответствует действительности. Нельзя не признать, что Япония искусно осуществляла стратегию импорта иностранной технологии, умело добавляя к ней новую стоимость и порождая тем самым широкие дополнительные возможности на мировых рынках.

Быстрый рост научно-технического потенциала поставил Японию в один ряд с США по ряду важных направлений технического прогресса. Япония все решительнее обходит США во многих областях передовой технологии гражданского применения, особенно в эффективности и издержках производства наукоемких товаров. Уже сегодня Япония тратит столько же человеко-часов на гражданские НИОКР, сколько и США, и, вероятно, обойдет их по этому показателю в начале 90-х годов.

Направляя непропорционально большую долю квалифицированных кадров, финансовых и технических ресурсов на военные цели, США продолжают опережать Японию и Западную Европу в области военно-космической техники и необходимых для ее развития научных исследований и разработок. Однако достигается это в возрастающей степени за счет утраты лидерства в гражданских отраслях.

Япония же, как представляется, не намерена становиться глобальной военной державой и рассматривает проблему повышения своего международного статуса преимущественно в экономических категориях. Сочетание относительно низких расходов на оборону с высокой нормой внутренних накоплений позволило ей вкладывать значительные средства в модернизацию и повышение технического уровня производственного потенциала.

На современном этапе в стратегии развития НИОКР ставится задача переориентации технической политики на разработку и освоение отечественной техники и технологии, превращение страны в лидирующую научно-техническую державу. Дальнейшее повышение научно-технического потенциала рассматривается правящими кругами страны как важнейший фактор обеспечения «комплексной национальной безопасности».

Среди всех слоев японского общества наблюдается глубокий интерес к науке и технике. Японцы считают, что, для того чтобы выжить, им необходимо быть более революционными в науке. Среди них, особенно среди молодых людей, все более растет интерес к фундаментальным научным проблемам. Число ученых, занятых научными разработками, увеличивается в среднем на 7% в год, что значительно превышает уровень, наблюдаемый в последние годы в других развитых странах. Такое увеличение числа занятых в НИОКР создает предпосылки для бума открытий в науке.

В стране, которая не стеснена в финансовых ресурсах, прогресс до известной степени обеспечивается просто изобилием денег. Сейчас ввиду растущего нежелания зарубежных корпораций продавать лицензии на свои открытия и оригинальные

идеи Япония прибегает к крупным капиталовложениям в свои собственные исследования и разработки. Однако сверхкапиталовложения в базисные отрасли науки не столь важны, как необходимость добиться новых подходов в научной работе, сломать все еще главенствующий принцип консенсуса, не позволяющего «высовываться с бредовыми идеями».

Японцы чувствуют свою огромную уязвимость, порожденную недостаточным развитием в стране фундаментальных научных исследований¹⁵. Рост заинтересованности японского правительства в стимулировании фундаментальных исследований отражается в многочисленных новых программах, призванных раздвинуть интеллектуальные границы в конкретных областях науки и техники.

Частные компании также активизируют свои усилия в области фундаментальных исследований. В их структурах создаются новые чисто научные центры и лаборатории, деятельность которых не ориентирована на непосредственный коммерческий результат. Формируется «инновационная модель» развития корпораций, когда их экономическая безопасность и выживаемость напрямую зависят от творческого потенциала и эффективности НИОКР. Среди японских компаний наилучших показателей добиваются те, которые активно внедряют передовую технологию.

Япония целенаправленно подготавливает технологический «рывок», опираясь на новую философию и стратегию научно-технического развития. Факторы, которые позволили японцам хорошо проявить себя в прикладных аспектах НИОКР (являющиеся, по существу, управленческого, а не чисто технологического свойства), видимо, приведут к открытиям и в фундаментальных областях науки.

Долгосрочное воздействие научно-технического прогресса на экономическое развитие: внутренние и международные аспекты

Хотя после первого нефтяного кризиса 1973 г. среднегодовые темпы экономического роста Японии резко сократились, страна продолжает развиваться более динамично по сравнению с другими развитыми капиталистическими странами. В настоящее время у Японии самая высокая в мире конкурентоспособность промышленных товаров. Одним из решающих факторов ее усиления стали быстрые сдвиги в производственной структуре в сторону высокой технологии¹⁶.

Чтобы лучше представить себе, по каким основным направлениям следует ожидать ускоренного технологического развития Японии в преддверии XXI в. и каковы будут внутренние и международные последствия этого развития, попытаемся дать

ответы на следующие вопросы. Почему после нефтяных кризисов японская экономика относительно быстро и безболезненно осуществила структурные преобразования, тогда как большинство других развитых стран пережили длительный период стагфляции и серьезной безработицы? Каковы основные факторы, обусловившие переход японской промышленности к использованию высокой технологии? Ответы на эти вопросы дадут возможность ответить и на главный вопрос: каково будет воздействие процессов, происходящих в Японии, на мировую экономику, если эта страна, уже ставшая экономической сверхдержавой, будет продолжать высокими темпами развивать передовую технологию?

В современных условиях международные последствия нового этапа научно-технического прогресса приобретают особо важное значение. Что он несет различным группам стран? Обречены ли страны — экспортеры первичных ресурсов на дальнейшее снижение мировых цен на сырье и стагнацию своего экспорта вследствие развития высокой технологии в промышленно развитых странах? Если да, то новый этап НТП несет преимущества странам, идущим в авангарде технического прогресса, и, видимо, потребует дополнительных жертв от многих развивающихся стран. Поиски ответов на все эти вопросы не могут ограничиться лишь качественным анализом, а предполагают серьезные эконометрические исследования.

Такое, во многом уникальное, исследование провели японские экономисты, получившие ряд неожиданных результатов¹⁷. Исследование строилось на основе двух различных методологических подходов. Первый подход представлял собой попытку сделать технологический прогноз на междисциплинарной основе. Для этого были выбраны четыре области высокой технологии: электроника, новые материалы, биотехнология и новые источники энергии, развитие которых анализировалось с точки зрения темпов технического прогресса при помощи детализированных межотраслевых балансов.

Второй подход строился на комплексном анализе технологических нововведений с точки зрения их воздействия на экономический рост путем включения в структуру межотраслевой модели не только коэффициентов затрат сырья и материалов, как в прошлом, но и трудовых и капитальных затрат. С этой целью был разработан специальный усовершенствованный метод, включающий компоненты добавленной стоимости¹⁸. Это дало возможность проследить технологические изменения одновременно в количественном и ценовом аспектах. Следует заметить, что это чрезвычайно важное усовершенствование методологии анализа.

Темпы технического прогресса определяются как темпы изменения общей производительности или совокупной производительности всех факторов производства¹⁹. Одним из достоинств такого подхода является возможность анализировать, чем вы-

званы изменения — ростом производительности, или ценовыми факторами, или тем и другим и в какой степени.

Правительственными органами Японии опубликованы полностью сравнимые между собой межотраслевые балансы для 1970, 1975 и 1980 гг., которые обеспечивают возможность хронологического анализа за 10 лет как в текущих ценах, так и в неизменных ценах 1980 г.²⁰ Для измерения темпов технического прогресса в японской экономике использовались наиболее детализированные базовые таблицы межотраслевых балансов (548 на 409 позиций). В Японии такое широкомасштабное детализированное исследование проводилось впервые. Очень мало аналогичных попыток было и в других странах.

Полученные результаты были агрегированы по 72 секторам японской экономики. Оказалось, что в первой половине 70-х годов темпы научно-технического прогресса в среднем за год в целом по экономике равнялись 1,31% и во второй половине — 1,03%. Очевидное снижение темпов можно, с известной долей условности, отнести на счет воздействия на технический прогресс нефтяного кризиса. Однако тот факт, что темпы роста совокупной производительности в Японии были в 1970—1980 гг. почти в 4 раза выше, чем в США, говорит о большом потенциале роста японской экономики²¹. С макроэкономической точки зрения со второй половины 70-х годов в японской экономике обозначилась тенденция к снижению темпов технического прогресса. Вместе с тем более детальный анализ динамики развития различных секторов экономики позволяет выявить ряд интересных особенностей.

Прежде всего рассмотрим три высокотехнологичные отрасли: легкое электромашиностроение, точное машиностроение и производство конечных химических продуктов. Обращает на себя внимание, что темпы технического прогресса в этих отраслях на протяжении всего рассматриваемого периода были не только высокими, но во второй половине 70-х годов даже ускорились. Особенно заметна эта тенденция в легком электромашиностроении, где темпы технического прогресса возросли с 4,9 до 6,9%. Для второй половины 70-х годов это был самый высокий показатель среди отраслей обрабатывающей промышленности (среди других отраслей экономики более высокие темпы технического прогресса зафиксированы только в арендных операциях с недвижимостью, составившие 11,8%, что весьма необычно и, видимо, объясняется спорным характером статистических данных в этой области). Это означает, что производительность возросла примерно на 40% всего за 5 лет. Одновременно цены на продукцию легкого электромашиностроения быстро снижались, а спрос возрастал как внутри страны, так и за рубежом, что привело к увеличению объема производства в 2,9 раза. Типичными представителями товарной продукции отрасли являются бытовые электроприборы, оборудование для конторской автоматизации, акустическое оборудование, ком-

пьютеры и полупроводниковые элементы. Именно эта товарная группа и составляет материальную основу «микроэлектронной революции».

При переходе к еще большей степени детализации отраслевой классификации обнаруживается, что среднегодовые темпы роста факторной производительности (или технического прогресса) в производстве компьютеров составили 13,4%, полупроводниковых элементов — 16,5, конторской автоматики — 15,2%²². Иными словами, они примерно вдвое превосходили средние темпы для всего легкого электромашиностроения. В производстве этих товаров в течение второй половины 70-х годов произошел фактически взрывной рост производительности, близкий к 100%.

Такие поистине удивительные темпы технического прогресса объясняются двумя основными факторами. Первый можно определить как технологический фактор: издержки резко сократились в результате заметных успехов в плотности интеграции полупроводниковых элементов — от простых к большим, сверхбольшим и супербольшим интегральным схемам, а также в результате сопутствующих увеличению плотности сокращения потребления электроэнергии и повышения надежности микросхем. Поэтому потребительский рынок (внутренний и внешний) быстро расширялся, стимулируя тем самым массовое производство и обеспечивая выгоды от расширения масштабов.

Второй фактор связан с относительными ценами этих товаров. Рост издержек на энергию в целом в результате резкого повышения цен на сырую нефть привел к возникновению различных эффектов замещения и, в частности, стимулировал сдвиги в отраслевой структуре в направлении производства товаров с высокой добавленной стоимостью. В Японии это быстрее всего и наиболее наглядно проявилось в сфере международной конкурентоспособности. Экспортная квота черных и цветных металлов, судостроения сократилась, зависимость этих отраслей от импорта увеличилась. В то же время в экспорте резко возросла доля продукции высокотехнологичных отраслей. При этом цены на эту продукцию быстро снижались. Например, при общем росте индекса цен во второй половине 70-х годов на 34% цены на компьютеры упали на 24%, на полупроводниковые элементы — также на 24, на конторскую автоматику — на 43%²³.

Несмотря на то что мы не располагаем сравнимыми данными о темпах технического прогресса в 70-е годы в других развитых капиталистических странах, можно, вероятно, утверждать, что бурная «микроэлектронная революция» в Японии привела к тому, что в 80-е годы продукция ее электронной промышленности стала наиболее конкурентоспособной на мировом рынке. В настоящее время очень быстрые темпы развития микроэлектроники наблюдаются в «новых индустриальных странах» Восточной Азии, которые постепенно усиливают конкурентный нажим на японскую экономику. Однако представля-

ется, что набранные в 70-е годы высокие темпы технического прогресса в этой области позволяют Японии сохранять технологическое лидерство в разработке новых и наиболее сложных видов микроэлектроники²⁴. И это лидерство, на наш взгляд, Япония удержит в обозримой перспективе.

В производстве новых материалов темпы технического прогресса до начала 80-х годов не были особенно высокими. Но и здесь четко обозначились сферы приоритетного развития. Так, по таким позициям, как волоконная оптика, новая керамика, углеродное волокно, технический прогресс во второй половине 70-х годов ускорился. Интересно отметить, что в производстве первичных продуктов из цветных металлов, включая новые сплавы, наблюдались достаточно высокие темпы технического прогресса (на уровне 3—4%). В то же время в производстве синтетических резин и конструкционных пластмасс темпы технического прогресса были в целом на низком уровне, хотя во второй половине 70-х годов и возросли. В результате расширения применения оптического и углеродного волокна хорошие перспективы ускорения технического прогресса имеются в производстве электрических проводов, кабелей, акрилового волокна и нитрила.

Теперь обратимся к биотехнологии, области, которая, как показал межотраслевой анализ, находилась в исследуемый период на стадии эмбрионального развития. Очень высокие темпы технического прогресса (5—6%) наблюдались в производстве сельскохозяйственных удобрений, медицинских препаратов, косметики и зубной пасты. Хотя здесь преобладают традиционные технологии, использование биологических процессов быстро расширяется и имеет огромный потенциал на будущее. Биотехнологические исследования и разработки в области растениеводства все еще отстают от исследований в области животноводства. Поэтому пока открытым остается вопрос, в какой степени биотехнология может ускорить технический прогресс в сельском хозяйстве²⁵.

И наконец, рассмотрим энергетический комплекс под углом новых видов энергии. Темпы технического прогресса в производстве электроэнергии упали с 2% в первой половине 70-х годов практически до нуля во второй. Для нефтепродуктов темпы также были низкими (0,6—0,3%), т. е. сильно отставали от средних по экономике. Напротив, производство газа для потребления в городах развивалось сравнительно высокими темпами: 2,7% в первой и 1,1% во второй половине 70-х годов, т. е. чуть больше средних показателей.

При измерении темпов технического прогресса в энергетике необходимо учитывать влияние существенных колебаний в уровне загрузки мощностей. Такие колебания затрудняют осуществление точных расчетов. Отмеченные выше тенденции технического прогресса в энергетике в четкой форме проявляются лишь при разбивке данных по 409 отраслям экономики. Но есть

два важных исключения: атомная энергия и сжиженный газ. Повышение в энергобалансе этих видов энергии может в будущем привести к росту эффективности всего энергетического сектора²⁶. Вместе с тем этот сектор содержит мощные встроенные факторы, сдерживающие повышение эффективности, такие, в частности, как проблемы обеспечения стабильности поставок, безопасности и роста издержек в результате мер по предотвращению загрязнения среды. С этими факторами сталкиваются все страны, но в Японии они ощущаются острее вследствие очень высокой концентрации населения и производства на единицу обитаемой площади.

В отличие от группы отраслей главным образом машиностроительного комплекса, связанных с широким использованием сложной электроники, во многих отраслях темпы технического прогресса начиная со второй половины 70-х годов снизились. Наиболее типичными примерами, пожалуй, являются земледелие и рыболовство. Так, в земледелии производительность труда возросла, но совокупная производительность факторов производства, учитывающая затраты капитала и удобрений, наоборот, сократилась. Здесь четкая тенденция к росту издержек на капитал (покупку машин и механизмов) сдерживает темпы технического прогресса. Среди отраслей, в которых наблюдаются вялые или даже сокращающиеся темпы, можно назвать также угольную промышленность, переработку сырой нефти и природного газа, обогащение руды, текстильную промышленность, печатное и издательское дело, производство базовых нефтехимических продуктов, судостроение и некоторые виды услуг.

В целом можно констатировать, что сразу после первого нефтяного кризиса конца 1973 г. общие темпы технического прогресса в экономике Японии снизились. Отмеченные выше отрасли, в которых наблюдалась стагнация технического прогресса, выступали как негативные факторы, повлиявшие на снижение общих темпов. Другими словами, в процессе перехода от высоких к умеренным темпам экономического роста проявилась поляризация в темпах технического прогресса между набирающими силу и стагнирующими секторами экономики. Это, пожалуй, главный вывод, к которому приводит межотраслевой анализ. На наш взгляд, тенденция к поляризации обозначилась главным образом вследствие резких изменений в относительных ценах, вызванных повышением цен на энергию.

Рассмотрим, далее, более подробно различия в темпах технического прогресса между Японией и США на долгосрочной основе, выходящей за рамки проблем, вызванных нефтяным кризисом. При этом мы будем опираться на работу, сделанную группой экономистов под руководством профессора Университета «Кэйо» М. Курода²⁷. В этой работе темпы технического прогресса также отождествляются с ростом совокупной производительности факторов производства²⁸.

Сравнение среднегодовых темпов технического прогресса за

Таблица 11

Среднегодовые темпы технического прогресса
в Японии и США 1960—1979 гг.*, %

Отрасли экономики	США	Япония
Сельское, лесное хозяйство и рыболовство	1,32	—0,73
Добывающая промышленность	—3,02	2,15
Строительство	—0,74	—1,43
Пищевая промышленность	0,05	—1,24
Текстильная промышленность	2,12	0,31
Товары ежедневного спроса	1,11	1,01
Деревообрабатывающая промышленность	—0,51	1,88
Производство мебели	0,35	0,95
Производство бумаги	0,47	0,84
Печатное и издательское дело	0,98	—0,08
Химия	0,91	2,44
Нефтепереработка	—3,10	—3,16
Резиновая промышленность	0,86	0,59
Кожевенная	—0,15	0,69
Керамическая	0,22	1,20
Черная металлургия	—0,44	0,90
Цветная		0,12
Металлообработка	0,57	1,91
Машиностроение	0,72	1,29
Электромашиностроение	1,99	3,28
Автомобилестроение	0,84	—0,25
Прочее транспортное оборудование	0,44	3,07
Точное машиностроение	0,78	2,63
Прочие отрасли обрабатывающей промышленности	—0,25	2,87
Транспорт и связь	1,03	2,67
Коммунальные услуги	—0,11	0,97
Торговля	0,93	0,66
Финансы	0,41	4,08
Операции с недвижимостью		4,21
Услуги	—0,20	—0,15
Государственные услуги	0,0	1,10
В среднем	0,26	1,12

* NIRA Report. 1987, № 1, с. 40.

1960—1979 гг. показывает, что для всей экономики в Японии они были в 4,3 раза выше, чем в США (табл. 11).

Как видно из табл. 11, Япония опережала США по темпам технического прогресса в 20 из 31 отрасли экономики, включая такие высокотехнологичные отрасли, как электромашиностроение и точное машиностроение. Конечно, полученные результаты не могут быть объяснены простой ссылкой на то, что это нормальная ситуация, характерная для страны, которая догоняет более развитые хозяйственные системы. Учитывая, что уровень развития высокой технологии в Японии уже сравнялся с уровнем США или даже превзошел его в ряде областей, различия

в темпах роста совокупной производительности в некоторых отраслях хозяйства могут отражать и обратную картину, т. е. усилия США догнать Японию.

В то же время США по-прежнему лидируют по темпам технического прогресса в следующих отраслях: сельском, лесном хозяйстве и рыболовстве; строительстве; пищевой промышленности; текстильной промышленности; производстве товаров повседневного спроса; печатном и издательском деле; нефтепереработке; резиновой промышленности; автомобилестроении; торговле и услугах.

Таким образом, что касается Японии, то обозначились две различные основополагающие тенденции: вялый технический прогресс в сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве, отраслях легкой промышленности и услугах. Здесь Япония уступает США. И, напротив, превосходство над США в так называемых высокотехнологичных отраслях.

Если предположить, что динамичные темпы технического прогресса в высокотехнологичных отраслях сохранятся и в будущем, то, видимо, следует ожидать усиления воздействия этих отраслей как на внутреннюю структуру японской экономики, так и на мирохозяйственные процессы. Представляется, что наиболее важно выявить путем анализа, какая тенденция будет преобладать: стимулирующее воздействие технического прогресса на экономический рост или такие негативные факторы, как рост структурной безработицы, вызванный научно-техническим прогрессом, и стагнация производства первичных продуктов.

Инструментальные возможности для такого анализа были созданы путем соединения межотраслевой модели с глобальной эконометрической моделью, разработанной совместно Университетом «Цукуба» и Фондом содействия международным исследованиям²⁹. Исходя из наблюдавшихся в прошлом тенденций и экспертных суждений, были сформулированы основные предпосылки, на которых строился прогноз.

Во-первых, предполагалось, что по сравнению с 70-ми годами темпы технического прогресса в целом могут несколько замедлиться. Произойдет это вследствие ликвидации технологического разрыва между Японией и развитыми странами Запада, что заставит Японию в большей мере концентрироваться на развитии самостоятельных НИОКР, а такая политика требует больших затрат, чем импорт технологии. Исходя из этой гипотезы, корректировалась матрица коэффициентов затрат для межотраслевой модели.

Во-вторых, прогнозировалось снижение темпов технического прогресса в отраслях электронной промышленности, в которых они были очень высокими во второй половине 70-х годов. Но, несмотря на некоторое снижение, темпы по-прежнему останутся высокими, будет расширяться использование электроники в других отраслях.

В-третьих, считалось, что темпы технического прогресса в производстве новых материалов будут лишь ненамного ниже, чем в электронике. Ожидается, в частности, расширение использования стекловолокон, различных видов тонкой керамики, новых сплавов, аморфных материалов, углеродного волокна, конструкционных пластмасс. Одновременно вследствие эффекта замещения негативное влияние будет оказываться на производство литых и кованных изделий, металлоконструкций для строительства, синтетической резины. Для отраслей, потребляющих эти продукты, были скорректированы в сторону уменьшения коэффициенты затрат.

В-четвертых, темпы технического прогресса в биотехнологии закладывались более высокими для 90-х годов по сравнению с 80-ми. Прогноз в этой области почти целиком базировался на оценках Ассоциации производителей ферментов, согласно которым в сельском хозяйстве усиление воздействия биотехнических процессов ожидается в производстве риса, пшеницы, овощей, а также в молочном животноводстве. В отраслях обрабатывающей промышленности биотехнология найдет широкое применение в производстве пищевых продуктов, комбинированных кормов, спиртных напитков, нефтехимических продуктов, сельскохозяйственных химикатов, лекарственных препаратов, косметики. Среди других отраслей наиболее перспективными считаются водоснабжение и утилизация отходов³⁰.

В-пятых, перспективы развития новых источников энергии в значительной мере зависят от оценки динамики мировых цен на сырую нефть. Предполагалось, что до середины 90-х годов относительные цены на нефть будут характеризоваться понижающей тенденцией, но затем начнут постепенно повышаться. Если перелом произойдет раньше, чем ожидается, то появятся экономические стимулы к ускорению развития атомной энергетики и других альтернативных нефти (в том числе новых) источников энергии³¹. Соответствующим образом корректировались и коэффициенты затрат. Вместе с тем проникновение электроники практически во все отрасли хозяйства обеспечивает возможность экономии энергии. Поэтому тенденция к сокращению удельного потребления энергии будет все больше набирать силу.

Основываясь на этих предпосылках, авторы прогноза получили оценки экономического и научно-технического развития Японии до 2000 г. по двум сценариям: стандартному и ускоренному.

Рассмотрим в первую очередь стандартный сценарий, который более детально разработан и является более реалистичным. В 80-е годы среднегодовые темпы технического прогресса (или темпы прироста совокупной производительности факторов производства) в целом по японской экономике будут удерживаться на высоком уровне (1,24%), но в 90-е годы они значительно снизятся (до 0,39%). Тем не менее это примерно на

50% выше, чем ожидаемые в 90-е годы темпы технического прогресса в США.

В первую десятку отраслей с наивысшими темпами технического прогресса в 90-е годы вошли (на базе 72-отраслевой классификации): добыча неметаллических руд, продукты базовой химии, синтетические смолы, химические удобрения и ядохимикаты, товары конечной химии, первичная обработка цветных металлов, легкое электромашиностроение, автомобилестроение, точное машиностроение, связь³². Практически все эти отрасли (за исключением добычи неметаллических руд) относятся к высокотехнологичным.

Темпы технического прогресса, оцененные с помощью межотраслевой модели, служили затем основой для прогнозирования макропоказателей на основе макроэконометрической модели (табл. 12).

Согласно стандартному варианту, наиболее высокие темпы роста производства в период 1980—2000 гг. будут наблюдаться в следующих отраслях: легкое электромашиностроение — 9,3%, производство сырья для химических волокон — 8,5, конечные химические товары — 6,6, общее машиностроение — 6,3, синте-

Т а б л и ц а 1

Прогноз основных макроэкономических показателей Японии
(стандартный сценарий)*, трлн. иен (цены 1980 г.)

	1980 г.	1985 г.	1990 г.	2000 г.	Среднегодовые темпы прироста, %	
					1990/1980	2000/1990
Потребительские расходы вне домашних хозяйств	10,2	12,6	15,4	13,6	4,21	4,36
Личные потребительские расходы	142,1	164,0	204,7	340,1	3,72	5,21
Государственные потребительские расходы	23,8	27,5	31,9	42,9	2,97	3,01
Валовые государственные инвестиции в основной капитал	23,3	23,6	24,6	33,1	0,54	3,01
Валовые частные инвестиции в основной капитал	52,7	66,7	86,0	142,9	5,02	5,21
Чистый прирост запасов	1,9	1,8	2,4	4,3	2,36	6,00
Экспорт	34,5	55,3	75,1	126,9	8,09	5,39
Импорт (минус)	38,4	45,5	58,3	103,6	4,29	5,91
ВНП	250,1	306,0	378,2	601,0	4,22	4,74

* Сэнтан кагаку гидзюцу-га атаэру кокусайтэки хакю кока-но бунсэ-ки, с. 61, 66.

тические смолы — 6,3, прочие отрасли обрабатывающей промышленности — 6,2, медицина и здравоохранение — 6,0, тяжелое электромашиностроение — 5,9, автомобилестроение — 5,7, первичная обработка цветных металлов — 5,6% ³³.

Нетрудно заметить, что первые десять отраслей, в которых ожидаются наивысшие среднегодовые темпы роста производства, в значительной мере совпадают с первой десяткой отраслей по темпам технического прогресса. Если попытаться сгруппировать эти отрасли по главным направлениям научно-технического прогресса, то примерно 50% из них связаны с использованием достижений электроники, 40% — с разработкой новых материалов и 20% — с биотехнологией.

Сценарий ускоренного развития японской экономики исходит из того, что темпы технического прогресса будут несколько выше, чем по стандартному варианту, вследствие усиления государственного стимулирования НИОКР. В 80-е годы они составят в среднем за год 1,57% (против 1,24% по стандартному варианту), а в 90-е годы снизятся до 0,66% (против 0,39% по стандартному варианту). Более высокие темпы технического прогресса существенным образом меняют и масштабы японской экономики в прогнозные годы (табл. 13).

Как видно из табл. 12 и 13, среднегодовые темпы прироста ВВП по стандартному сценарию должны были составить в 80-е годы 4,2%, а в 90-е — 4,7%, по сценарию ускорения развития — около 5,5% для обоих десятилетий, или примерно на 1% в среднем выше, чем по стандартному сценарию. Соответственно разница в стоимости ВВП (в ценах 1980 г.) в 2000 г. составит 20,9%.

Одним из важнейших результатов повышения темпов технического прогресса является изменение структуры импорта. Общая стоимость импорта в реальном исчислении по сценарию ускоренного развития составит в 2000 г. 108,4 трлн. иен, или почти на 5% больше, чем по стандартному сценарию (103,6 трлн. иен). Но при этом зависимость конечного спроса от импорта характеризуется тенденцией к снижению под влиянием повышения добавленной стоимости на основе использования высокой технологии. Например, прогресс в энергосбережении приводит к тому, что нефтяной импорт (включая сырую нефть и нефтепродукты) в обоих сценариях практически одинаков. Следовательно, эта категория товаров не способствует росту импорта. А импорт металлосодержащих руд по сценарию ускоренного развития даже ниже, что является результатом ожидаемого падения производства в черной и цветной металлургии. В то же время наблюдается значительное увеличение импорта сельскохозяйственной продукции, отражающее рост внутреннего потребления. Если курс иены будет и дальше повышаться, то можно ожидать еще большего роста сельскохозяйственного импорта. Что же касается отраслей обрабатывающей промышленности, то согласно сценарию ускоренного развития

Таблица 13

Прогноз основных макроэкономических показателей Японии (сценарий ускоренного развития)*, трлн. иен (цены 1980 г.)

	1990 г.	2000 г.	Среднегодовые темпы прироста, %	
			1990/1980 г.	2000/1990 г.
Потребительские расходы вне домашних хозяйств	17,4	28,7	5,49	5,11
Личные потребительские расходы	231,3	412,9	4,99	5,97
Государственные потребительские расходы	36,0	52,1	4,24	3,75
Валовые государственные инвестиции в основной капитал	27,8	40,2	1,78	3,75
Валовые частные инвестиции в основной капитал	97,2	173,5	6,31	5,97
Чистый прирост запасов	2,7	5,2	3,61	6,78
Экспорт	75,1	126,9	8,09	5,39
Импорт (минус)	60,5	108,4	4,67	6,00
ВНП	425,7	726,6	5,46	5,49

* Сэнтан кагаку гидзюцу-га атаэру кокусайтэки хакю ко-ка-но бунсэки, с. 74, 78. Значения экспорта условно приравнены к оценкам по стандартному сценарию.

импорт в них возрастет примерно на 7%. Учитывая тенденцию к повышению курса иены, весьма вероятно и более значительное увеличение импорта обработанных и готовых изделий.

Таким образом, можно сделать общий вывод о том, что ускорение развития и применение высокой технологии приводят к увеличению импорта на 5%. Такой результат представляется очень важным с точки зрения воздействия научно-технического прогресса в Японии на мировую экономику.

Как уже отмечалось, межотраслевая модель, позволяющая осуществлять структурный анализ японской экономики по различным сценариям технологического развития, может быть состыкована с глобальной эконометрической моделью³⁴, которая дает возможность оценить, какое воздействие ситуация в Японии будет оказывать на экономику других развитых и развивающихся стран. Вследствие ограничений, вызванных отсутствием достаточного количества статистических данных, японские экономисты смогли оценить такое воздействие только в среднесрочной перспективе до 1990 г. Но, как представляется, и этот временной интервал оказался достаточным, чтобы выявить

главные направления международного воздействия ускорения темпов технического прогресса в экономике Японии.

Рассмотрим прежде всего, какой эффект ускоренное развитие высокотехнологичных отраслей в Японии окажет на темпы прироста ВВП в различных странах. В глобальной модели механизм причинно-следственных связей может быть представлен следующим образом: повышение темпов экономического роста Японии вызывает рост японского импорта, который приводит в других странах к циклической волне — увеличению сначала экспорта, затем доходов, а потом и импорта. Как уже отмечалось, чем выше технический уровень японской экономики, тем меньше ее потребности в импорте первичных сырьевых ресурсов. Это в определенной мере сдерживает эффект воздействия на другие страны, но в целом темпы роста повышаются и за пределами Японии (табл. 14).

Т а б л и ц а 14

**Темпы роста реального ВВП в 80-е годы
и степень их отклонения
от стандартного уровня 1990 г.*, %**

	Среднегодовые темпы роста		Степень отклонения
	Стандартный сценарий	Ускоренный сценарий	
Япония**	4,41	5,58	11,77
США	2,91	2,93	0,16
Канада	3,32	3,52	1,93
Англия	1,99	2,07	0,78
Франция	1,78	2,11	3,29
ФРГ	1,97	2,13	1,64
Италия	2,29	2,47	1,81
Австралия	3,05	3,22	1,63
Прочие развитые страны	2,31	2,46	1,41
Все развитые страны	2,82	3,10	2,78
Нефтедобывающие развивающиеся страны	3,56	3,60	0,42
Прочие развивающиеся страны	3,95	3,98	0,34
Мир в целом	3,12	3,33	2,05

* Сэнтан кагаку гидзюцу-га атаэру кокусайтэки хакю кокано бунсэки, с. 84.

** Для Японии реальные темпы роста ВВП подсчитывались в ценах 1970 г., поэтому они отличаются от данных в табл. 12 и 13.

В табл. 14 сила воздействия измеряется степенью отклонения от показателей стандартного сценария развития для 1990 г. При переходе от стандартного к ускоренному типу технического прогресса среднегодовые темпы прироста ВВП в наиболь-

шей степени повышаются в самой Японии (с 4,4 до 5,6%). Естественно, что и степень отклонения самая большая (11,8%), т. е. ускорение технического прогресса в Японии оказывает наибольшее воздействие на экономический рост самой Японии. Затем по убывающей идут Франция, Канада, Италия, Австралия и ФРГ, у которых ВНП будет расти с отклонениями в диапазоне 1—3%. Иными словами, в этих странах среднегодовые темпы прироста ВНП увеличатся соответственно от 0,1 до 0,3%. Как и следовало ожидать, наименьшее влияние Япония окажет на огромную по масштабам экономику Соединенных Штатов Америки. Темпы экономического роста для всех развитых капиталистических стран возрастут примерно на 0,3%, а для всей мировой экономики (за исключением социалистических стран) — на 0,2%.

Что же касается развивающихся стран, то позитивное воздействие на их экономический рост ускоренного развития передовой технологии в Японии представляется на первый взгляд парадоксальным, учитывая упомянутые выше изменения в структуре японского импорта, в частности сокращение ввоза первичных продуктов (за исключением пищевых). Для прояснения картины необходимо рассмотреть, какие изменения произойдут в мировом экспорте первичных продуктов под влиянием ускоренного развития высокой технологии в Японии (табл. 15).

Как видно из табл. 15, экспорт первичных продуктов к 1990 г. возрастет как в мире в целом, так и во всех отдельных странах, кроме Англии. Это прежде всего наводит на мысль о том, что косвенный эффект от расширения импорта сырьевых ресурсов промышленно развитыми странами (за исключением Японии) будет перевешивать прямое негативное воздействие, оказываемое со стороны Японии. Другими словами, ускорение технического прогресса в промышленно развитых странах увеличивает совокупный спрос, и прежде всего такие его компоненты, как частные инвестиции и импорт. При этом возникает определенный эффект сокращения сырьевого импорта, но он все же преодолевается в результате расширения мировой торговли в целом.

Таким образом, анализ прямого и косвенного влияния научно-технического прогресса на различные параметры экономического развития позволяет сделать следующие основные выводы.

Технологические нововведения, концентрирующиеся преимущественно в высокотехнологических отраслях, в результате увеличения ожидаемой нормы прибыли, ускорения оборота капитала и роста частных инвестиций оказывают стимулирующее воздействие на экономический рост и занятость. Это ведет к расширению японского импорта и, как следствие, к оживлению мировой экономики в целом. Вместе с тем возникает угроза появления и эскалации ряда побочных негативных эффектов,

**Экспорт первичных продуктов:
темпы роста в 80-е годы и степень отклонения
от стандартного уровня 1990 г.*, %**

	Среднегодовые темпы роста		Степень отклонения
	Стандартный сценарий	Ускоренный сценарий	
Япония	4,24	6,66	25,82
США	1,90	2,24	3,36
Канада	16,28	16,29	0,11
Англия	9,44	9,41	—0,30
Франция	3,76	4,28	5,07
ФРГ	1,20	1,46	2,60
Италия	1,01	1,20	1,93
Австралия	4,36	4,69	3,23
Прочие развитые страны	3,07	3,35	2,73
Все развитые страны	4,67	4,99	3,10
Нефтедобывающие развивающиеся страны	—5,28	—5,04	2,56
Прочие развивающиеся страны	1,79	2,01	2,21
Мир в целом	3,54	3,77	2,29

* Сэнтан кагаку гидзюцу-га атаэру кокусайтэки хакю кока-но бунсэки, с. 86.

таких, как сокращение спроса на первичные продукты и обострение структурной безработицы, вызванной технологическими факторами. Однако расчеты, выполненные по сценарию ускорения темпов технического прогресса в Японии до 2000 г., дают основание утверждать, что эти негативные эффекты могут быть в значительной мере преодолены благодаря повышению темпов экономического роста и увеличению импорта.

Со второй половины 70-х годов в Японии набирает силу процесс поляризации отраслей по темпам технического прогресса. Этот процесс имеет объективную основу и отражает особенности современного этапа научно-технической революции. Возможности смягчения проблемы поляризации в долгосрочном плане будут, на наш взгляд, зависеть от того, сумеет ли государство выработать эффективные меры для стимулирования технического обновления в депрессивных отраслях.

Актуальной задачей научно-технической политики Японии является дальнейшее наращивание усилий в области фундаментальных исследований, даже в условиях финансовых ограничений, накладываемых государственным бюджетом. Основными средствами решения этой задачи станут усиление координации частнопромышленных, академических и государственных

исследовательских организаций, а также расширение международного научного сотрудничества. В 90-е годы японская модель НИОКР, характеризовавшаяся ранее чрезмерной ориентацией на прикладные исследования и опытно-конструкторские разработки, будет приобретать черты большей сбалансированности. Одновременно активизация Японией собственных фундаментальных исследований может стать существенным фактором в ослаблении международных торговых конфликтов.

До последнего времени вклад Японии в трансферты технологии развивающимся странам не соответствовал ее потенциальным возможностям. Как показывает опыт, для разработки эффективных способов передачи технологии также необходимы специальные исследования. Правительственные и деловые круги Японии активно развертывают исследования в этой области. В 90-е годы Япония в состоянии выдвинуться на роль одного из основных в мире экспортеров технологии, особенно в развивающиеся страны.

Научно-технический потенциал в системе современных международных отношений

Система координат, в которой происходит борьба и взаимодействие государств на международной арене, в последнее десятилетие стала существенно меняться. В условиях общего военно-стратегического равновесия между СССР и США, ОВД и НАТО, растущего осознания того, что наращивание ядерных вооружений и других средств массового уничтожения грозит полным уничтожением человеческой цивилизации, происходит девальвация военной силы как решающего фактора мировой политики. Одновременно существенно возрастают роль и многообразие невоенных факторов мощи и средств обеспечения международной безопасности государств.

На современном этапе развития НТП центр тяжести международного соперничества между капитализмом и социализмом, равно как и между ведущими капиталистическими странами, все больше смещается в сферу развития науки и техники, а также эффективности их использования в народном хозяйстве. Информация, новые научно-технические идеи, быстрота их освоения превращаются действительно в один из главных элементов могущества и силы государств.

Современная система международных отношений явно движется от двухполюсной структуры с доминирующей ролью США и СССР к многополюсной, в рамках которой возрастает роль Западной Европы, Японии, КНР. Наиболее заметно происходит перераспределение относительной экономической мощи в направлении ослабления позиций Соединенных Штатов и СССР и усиления Японии, новых индустриальных стран Восточной Азии и Китая.

Несомненно, одна из основных причин уменьшения веса США, СССР, а также в меньшей степени ряда ведущих западноевропейских стран в мировой экономике связана с тяжелым бременем военных расходов. Размеры и динамика развития военной сферы серьезно сказываются на экономическом и научно-техническом потенциале, международной конкурентоспособности государств. Это, конечно, не означает, что, когда увеличивается относительная военная сила, одновременно и параллельно сокращается экономическая мощь. Взаимовлияние здесь значительно сложнее: существует заметный временной разрыв между траекториями относительной военной и экономической мощи. Обратная зависимость между ними проявляется как тенденция на относительно длительном историческом отрезке.

Очевидно, что общий подход к разработке концепции силы государства должен строиться на основе комплексного анализа, на учете широкого круга критериев (как количественных, так и качественных), без абсолютизации какого бы то ни было из них. Только подобный подход может обеспечить объективность в выявлении исторических закономерностей подъема и упадка держав. В настоящее время эти вопросы приобретают особую актуальность для нашего общества, которое в результате длительной полосы застоя столкнулось со снижением своих роли и престижа в мировом сообществе и активно ищет пути преодоления негативных тенденций.

В теории международной политики концепция «силы государства» давно играет ключевую роль. Среди ученых, которые внесли заметный вклад в разработку этой концепции, можно выделить А. Махана и Э. Карра, взгляды которых позднее были систематизированы и развиты Г. Моргентау. Последний определял «национальную силу» как фундаментальные качества, необходимые государству для осуществления своей внешней политики. К факторам, влияющим на величину «национальной силы», он относил географическое положение, природные ресурсы, промышленный потенциал, военную мощь, численность населения, национальный характер, национальную мораль, дипломатическое искусство и административные возможности.

Чтобы быть эффективным инструментом анализа мировых тенденций в современных условиях, концепция «национальной силы» нуждается в серьезной модификации.

Во-первых, сейчас страны — члены мирового сообщества не только конкурируют, но и экономически становятся все более взаимозависимыми. Взаимозависимость материализуется как по каналам традиционной торговли товарами и услугами, так и в сферах научно-технического обмена и деятельности транснациональных корпораций. Рост взаимозависимости — универсальное явление, включающее отношения капиталистических и социалистических, развитых и развивающихся стран. Поэтому в современных условиях бесполезно анализировать «национальную силу» государств, базируясь на теории нулевой суммы³⁵,

ибо в международных отношениях явно развивается тенденция к плюсовой сумме интересов.

Во-вторых, после второй мировой войны сложилась «двух-полюсная» конфигурация военного противостояния, когда США и СССР обеспечили себе подавляющее преимущество в ядерных вооружениях перед всеми другими странами. Достижение Советским Союзом паритета в этой области фактически сделало невозможным использование военной силы между ними. Более того, значение ядерного оружия как компонента «национальной силы» снизилось, поскольку в качестве реального инструмента политики оно в большинстве случаев неприменимо.

Новые подходы к проблеме «национальной силы», учитывающие эти изменения мировой обстановки, разработаны в трудах западных ученых Дж. Франкеля, К. Холсти, К. Макклелланда, Л. Клайна и П. Кеннеди.

В последние годы японские ученые также активно работают в этой области. Группа специалистов под эгидой Японского исследовательского института разработала по заказу Управления экономического планирования концепцию «комплексной национальной силы»³⁶, которая является синтезом традиционных и новых подходов.

В данной главе мы не ставили перед собой задачу подробного анализа достоинств и недостатков этой концепции, ее структурных компонентов и методов их оценки. Цель состояла в том, чтобы на основе унифицированного для ряда сравниваемых стран набора факторов (который, отнюдь, не является исчерпывающим) проследить тенденцию к увеличению роли Японии в мировом сообществе и идентифицировать наиболее важные причины, обусловившие такую тенденцию. Знание этих причин, соотнесенное с отмеченными выше новыми глобальными явлениями в развитии международной обстановки, позволяет составить представление о возможных дальнейших изменениях, выявить «сильные» и «слабые» составляющие «комплексной национальной силы» Японии.

Величина «комплексной национальной силы» рассматривается по трем крупным категориям, которые тесно взаимосвязаны между собой и каждая из которых включает ряд компонентов.

Центральное место занимает категория «способность вносить вклад в международное сообщество». Связывается это в первую очередь с возможностями государств брать на себя инициативу в формировании и развитии международных экономических и социальных систем. Эта категория подразделяется на «базовый потенциал» (экономическую мощь, финансовую мощь, науку и технологию) и «возможности реализации» этого потенциала в международной политике (валютно-финансовые ресурсы, консенсус по вопросам международной политики, способность эффективно действовать на международной арене).

Вторая категория отражает «способность к выживанию» в

международных кризисах. Конечно, эта способность напрямую зависит от вида кризиса, в который может быть вовлечено государство. В данном случае к факторам, определяющим «способность к выживанию», отнесены географические условия, численность населения, природные ресурсы, экономическая мощь, оборонительные силы, национальная мораль, дипломатия и сотрудничество в области обороны.

Третья категория связана с «возможностью силового давления» и отражает способность государства навязывать свою волю другим странам. Эта категория базируется на предпосылке, что каждая страна преследует свои собственные интересы и стремится руководить другими. Главным фактором здесь выступает военная сила, но учитываются также стратегические материалы и технология, экономическая мощь и дипломатические возможности.

Нетрудно заметить, что категории «выживания» и «давления» в наибольшей степени подходят для анализа кризисных ситуаций, тогда как категория «вклада в международное сообщество» полезна для рассмотрения тенденций мирного времени.

По своей природе концепция «национальной силы» государств может иметь познавательное значение только при международных сравнениях. Японские ученые попытались вырваться за рамки качественных сравнений (типа «больше-меньше») и сделали очень интересные количественные оценки (табл. 16). При этом пришлось преодолеть огромные трудности, связанные с отсутствием, недостаточностью или несопоставимостью статистических данных. Там, где этого сделать не удалось, использовались приблизительные или косвенные оценки³⁷. Большинство подсчетов основываются на данных 1985 г., но используются курсы валют на конец 1986 г. Все международные сравнения представлены в форме индексов, в которых показатели лидирующей страны принимались за базу и приравнивались к 100. «Веса», с которыми структурные компоненты каждого показателя входили в итоговую величину, определялись на основе экспертных оценок японских ученых.

Количественные оценки, полученные ими, отражают лишь один из возможных методов анализа проблем силы государства. Тем не менее они очень важны для углубления качественных суждений о динамике этого показателя в целом и изменении относительной роли формирующих его компонентов.

Расчеты показывают, что способность Японии вносить вклад в международное сообщество выше, чем у любой западноевропейской страны, и составляет 61% уровня США. В 1965 г. этот показатель был у Японии самым низким среди сравниваемых стран (34% уровня США). В 1965—1985 гг. значительно вырос базовый потенциал Японии (с 15 до 51%), в то время как возможности его реализации возросли в меньшей степени (с 66 до 77% по отношению к США и по-прежнему ниже, чем у западноевропейских стран)³⁸.

Способность к выживанию в кризисной ситуации наивысшая у Советского Союза (119), далее идут США (100) и Япония (56), которая незначительно обогнала по этому показателю западноевропейские страны. Такой показатель для Японии кажется на первый взгляд завышенным, так как во многих исследованиях утверждается, что в кризисных ситуациях возможности Японии будут невелики вследствие отсутствия природных ресурсов и слабости оборонительных сил. Однако включение в итоговую оценку экономической мощи, национальной морали и международного сотрудничества в области обороны дает более высокий результат, чем этого можно было ожидать.

Возможности силового давления у Японии ограничены. Индекс Японии (24) составляет лишь $\frac{1}{4}$ от уровня США и значительно ниже, чем у Франции (42) и Англии (35). Такое соотношение вполне объяснимо, ибо Япония не обладает ядерным оружием, располагает исключительно оборонительным потенциалом, возможности использования которого как средства давления практически равны нулю.

Средняя взвешенная всех трех компонентов дает индексы «комплексной национальной силы» (табл. 17).

Анкетный опрос японских специалистов показал, что в будущем Япония должна уделить 50% своих усилий развитию способностей вносить вклад в мировое сообщество, 30% — способностей к выживанию и 20% — возможностей силового давления. Явный приоритет отдается первому компоненту «комплексной национальной силы», что отражает тенденцию к снижению роли военных и повышению невоенных (прежде всего экономических и научно-технических) факторов в обеспечении государственных интересов.

Базируясь на наблюдавшихся в прошлом тенденциях, японские специалисты сделали прогнозные оценки индексов «вклада в международное сообщество» для 2000 г. Они пришли к выводу, что базовый потенциал Японии (экономика, финансы, наука и техника) повысится к этому году до 70% уровня США, а возможности его реализации достигнут 100%. В целом индексы «вклада в международное сообщество» будут в 2000 г. характеризоваться следующими величинами: США — 100, Япония — 81, ФРГ — 53, Англия — 45, Франция — 45, СССР — 40³⁹. Обращает на себя внимание то, что по сравнению с 1985 г. резко возрастут относительные возможности Японии влиять на мирохозяйственные процессы, тогда как западноевропейские страны останутся примерно на прежнем уровне, а вклад Советского Союза снизится. Вместе с тем вопреки мнению ряда ученых выдвижение Японии на роль главной силы капиталистического мира (реализация концепции «Пакс Ниппоника») не произойдет по крайней мере до конца XX в.

В последние годы происходит серьезная переоценка значимости отдельных факторов, влияющих на величину «национальной силы» государств. Опрос на эту тему японских и иностран-

Таблица 16

Компоненты показателя «национальной силы» государств*, 1985 г.

	Япо- ния	США	Анг- лия	ФРГ	Фран- ция	СССР**
<i>Способность вносить вклад в международное сообщество</i>						
Базовый потенциал	51	100	14	31	14	35
Экономическая мощь	50	100	17	34	17	30
Финансовая мощь	57	100	11	37	11	0
Наука и технология	47	100	13	21	13	79
Возможности его ре- ализации	77	98	95	94	100	77
Валютно-финансовые ресурсы	72	81	100	79	89	93
Консенсус в иностран- ной политике	54	52	66	96	100	24
Дееспособность на меж- дународной арене	63	100	67	67	67	62
Итоговая оценка	61	100	43	54	45	50
<i>Способность к выживанию</i>						
Географические усло- вия	24	100	23	7	16	206
Численность населения	51	100	23	26	23	117
Природные ресурсы	8	100	64	34	36	103
Экономическая мощь	62	100	32	58	29	36
Оборонительные силы	7	100	10	10	11	100
Национальная мораль	100	98	88	89	83	96
Дипломатия и сотру- дничество в области обороны	100	88	95	85	95	178
Итоговая оценка	56	100	52	49	47	119
<i>Возможности силового давления</i>						
Военная сила	0	100	33	10	57	86
Стратегические мате- риалы и технология	50	100	11	17	16	59
Экономическая мощь	43	100	39	36	32	23
Дипломатические воз- можности	27	100	58	50	51	97
Итоговая оценка	24	100	35	24	42	70

* Comprehensive National Strength: A Basic Study (Summary), с. 19.

** Цифры для СССР приведены в качестве справочного материала, поэтому иногда они превышают 100.

ных специалистов принес очень интересные результаты. Ранжировка факторов по их важности (на основе выбора трех главных из числа предложенных) выявила следующее: приоритет отдается экономической мощи (77,9%) и науке и технологии (67,7%), затем следуют политическая стабильность (44,1%) и

Таблица 17

Индексы «комплексной национальной силы»*, 1985 г.

	Япо- ния	США	Анг- лия	ФРГ	Фран- ция	СССР
Способность вносить вклад в международное сообщество	61	100	43	54	45	50
Способность к выживанию	56	100	52	49	47	119
Возможность силового давления	24	100	35	24	42	70
Итоговая оценка	47	100	43	42	45	77

* Comprehensive National Strength: A Basic Study (Summary), с. 21.

уровень образования (43,2%). Существенно менее значимыми воспринимаются военная сила (22,1%), дипломатические возможности (15,9%), культура (10,3%), население (8,7%) и территория (0,5%)⁴⁰.

Разворачивающийся этап научно-технического прогресса приносит большие изменения в сложившийся после войны мировой порядок (экономический и политический). В условиях становления новой информационной цивилизации, усиления взаимозависимости государств происходит переосмысление многих ранее казавшихся незыблемыми критериев, оценок и стереотипов. Например, при всей важности категории военной мощи она уже не является главным мерилом силы государства на международной арене, особенно в долговременном плане. Поэтому проблемы соотношения силы государств, проявляющиеся в различных сторонах развития системы международных экономических и политических отношений, приобретают в настоящее время особую актуальность. Применительно к современной ситуации эти проблемы слабо разработаны, остро ощущается недостаток обобщающих, основанных на системном подходе трудов, которые анализировали бы закономерности развития международных отношений, динамику и иерархию факторов, вызывающих изменения в их структуре и смену лидеров.

Это дает основание высоко оценить исследование японскими учеными факторов, формирующих «комплексную национальную силу» государств, несмотря на условность и субъективизм полученных количественных оценок.

В целом эти оценки позволяют составить представление о XXI в. с его возможными контурами соотношения сил и сделать ряд важных выводов.

Во-первых, способность Японии вносить вклад в развитие международного сообщества в современном взаимозависимом

мире довольно велика (уступает только США) и в перспективе будет возрастать. Направления, по которым следует ожидать увеличения международного вклада Японии, будут, видимо, следующими: расширение зарубежной экономической помощи и сотрудничества, рециклирование финансовых ресурсов, аккумулированных на основе активного сальдо торгового баланса, увеличение прямых зарубежных инвестиций, обеспечение фондов для разрешения мирового долгового кризиса, облегчение доступа иностранных компаний на внутренний рынок, разработка и осуществление международных проектов по развитию инфраструктуры, увеличение финансового вклада в международные организации, рост числа иностранных студентов, ученых и специалистов, стажирующихся в Японии, учреждение международных исследовательских фондов, расширение помощи при стихийных бедствиях и т. д.

Во-вторых, базовый потенциал Японии значительно вырос, но его эффективное использование в интересах мирового сообщества не было столь же успешным. От Японии ожидают большего, и эти ожидания растут. К факторам, препятствующим увеличению международного вклада Японии, следует отнести замкнутость японского общества, недостаточную развитость интернационального сознания, отсутствие инициативы в международных делах, языковой барьер, ограниченность кадров с международным кругозором, государственный бюджетный дефицит, неразработанность комплексной национальной стратегии. Определенную, хотя и незначительную, роль играют ограниченные военные возможности. В целом Япония пока не смогла выработать эффективную внешнюю политику, позволяющую в полной мере использовать ее базовый потенциал.

Влияние военных исследований и разработок на научно-техническое развитие

Новый этап научно-технического прогресса коренным образом меняет сложившиеся представления о взаимовлиянии гражданских и военных НИОКР, о роли последних в экономическом и научно-техническом развитии государств.

Не так давно большинство западных специалистов считали, что крупномасштабные военные и космические исследования будут катализатором научно-технического прогресса во многих других отраслях. Однако в настоящее время становится все более очевидным, что военная и космическая техника и технология стали настолько специализированными, что НИОКР в этой сфере как по своему характеру, так и по целям существенно отличаются от гражданских исследований. Без специальных дополнительных и дорогостоящих исследований по «стыковке» стимулирующее воздействие военных НИОКР на гражданские ничтожно.

Можно утверждать, что в современных условиях разработка технологии для мирных целей является значительно более трудным процессом, чем создание военной технологии. Важным требованием для военных и космических НИОКР является повышение технических характеристик (часто узкоспециальных) до заданного уровня, без должного внимания ко всем другим аспектам. В результате можно надеяться получить технологию очень высокого качества, даже выдающуюся по каким-то параметрам, но с точки зрения системного подхода она чаще всего не сбалансирована и коммерчески трудноприменима.

Это можно проиллюстрировать несколькими примерами. Атомные бомбы, использующие принцип деления ядра атома при цепной реакции, стали реальностью в 1945 г. Однако технология создания атомных электростанций, базирующаяся на том же самом принципе, лишь относительно недавно достигла стадии, когда реакторы на легкой воде стали использоваться в практических целях. Водородные бомбы, основанные на термоядерном синтезе, были впервые испытаны в 1952 г. Вместе с тем, по прогнозам, коммерческое использование термоядерного синтеза ожидается не ранее середины XXI в.

Атомные подводные лодки появились на вооружении в 1954 г., к настоящему времени их насчитывается уже более 300. Есть также атомные авианосцы и другие надводные корабли на атомной энергии. Но когда дело дошло до атомных коммерческих судов, которые с технологической точки зрения должны быть такими же, как и военные, то появились лишь экспериментальные образцы и маловероятно, что они будут широко использоваться в этом столетии. Хотя сверхзвуковые военные самолеты стали активно использоваться в 50-е годы, в сущности, нет надежд на то, что сверхзвуковые гражданские лайнеры будут более широко эксплуатироваться в обозримом будущем.

Безусловно, использование военных и космических научно-технических достижений в гражданском секторе экономики возможно, но не происходит автоматически, а в последние годы вообще резко затормозилось из-за быстрого нарастания сложности и дороговизны этих разработок.

Объясняется все это и тем, что для разработки технологии, предназначенной для гражданского применения, должно быть учтено, причем одновременно, огромное число самых разных параметров и требований: должен быть обеспечен баланс между безопасностью, экономичностью, надежностью, простотой эксплуатации и обслуживания, конкурентоспособностью и экологическими нормативами, в случае же военного применения многие из этих требований нет необходимости принимать во внимание.

Отказавшись после второй мировой войны от широкомасштабных военных приготовлений, Япония приняла трудный «вызов» со стороны гражданской технологии и последовательно

стала продвигаться по пути системного овладения всеми атрибутами ее разработки.

Она традиционно концентрировала усилия на промышленных НИОКР, получая от этого значительный экономический эффект. Цикл наука — техника — производство всегда продлевался до потребителя, благодаря чему в схему включалась важная для НИОКР обратная связь.

Военные и космические исследования, которые целиком или в значительной мере ориентированы на достижение технических результатов, невзирая на объем затрат, велись японскими компаниями в меньшем объеме. В условиях ограничений на экспорт вооружений частные компании не имели достаточных стимулов для разработки специальной высокосложной техники и технологии, на которую имелся лишь ограниченный спрос. Доля затрат на НИОКР в военном бюджете удерживается на довольно низком уровне (чуть более 1%).

В связи с тем что Японию часто обвиняют в том, что она не вносит вклад в «оборонные» усилия Запада, соответствующий ее экономической мощи, перед ней встала проблема использования технологических возможностей страны для обеспечения экономической и военной «безопасности» западного лагеря. Исходя из того, что Япония обладает ограниченной военной силой и слабым международным политическим влиянием, возобладала точка зрения, что в обеспечении своей и международной безопасности она должна опираться на свою промышленность и технологию⁴¹.

Идея использования технологической силы для обеспечения комплексной национальной безопасности родилась в Японии относительно недавно. Впервые она была широко аргументирована в докладе по вопросам национальной безопасности, подготовленном по заданию правительства частным исследовательским институтом «Номура» в 1977 г. Затем в 1979 г. тогдашний премьер-министр М. Охира создал специальную исследовательскую группу по проблемам комплексной национальной безопасности под руководством президента Исследовательского института мира и безопасности М. Иноки. Выводы, содержащиеся в докладе этой группы, нашли поддержку в политических кругах Японии и в дальнейшем широко использовались при разработке правительственных документов по вопросам экономической и национальной безопасности⁴².

В своем первоначальном виде концепция комплексной национальной безопасности базировалась на том, что Япония зависит от других стран значительно сильнее, чем они от нее. Это было особенно заметно в области поставок сырья и энергоносителей. Правящие круги страны пришли к выводу, что одним из наиболее эффективных способов обеспечения национальной безопасности и усиления международного влияния является усиление зависимости других стран от Японии путем использования ее крепнущих «технологических мускулов». Для того,

чтобы сбить волну критики в свой адрес и доказать, что Япония реально наращивает усилия в обеспечении своей и мировой безопасности, были суммированы все идущие на эти цели расходы, включая не только военные ассигнования, но также экономическую помощь другим странам, культурный обмен, затраты на НИОКР.

В начале 80-х годов правящие круги США (и прежде всего Пентагон) решили более внимательно изучить возможности применения достижений японских ученых в области новых технологий в военном деле. Предметом повышенного интереса военных кругов США стала передовая японская технология, имеющая двойное применение. Эти круги требуют, чтобы Япония восполнила недостаточный, по их мнению, вклад в развитие военного потенциала Запада путем передачи США своих научно-технических разработок. Япония, со своей стороны, рассматривает технологию как весомый контраргумент в политическом торге с США.

В 1983 г. Япония подписала официальное соглашение с США о передаче военной технологии. В результате тщательного анализа американская сторона опубликовала перечень областей, в которых появились интересующие ее новейшие японские разработки. Оказалось, что наибольший интерес военного ведомства США вызывает не военная, а ориентированная на потребителя гражданская технология: галлий-арсенидные полупроводники, оптоэлектроника, композиционные материалы, тонкая керамика, жаропрочные материалы.

В настоящее время все более четко вырисовываются основные направления специализации японской промышленности на мировом капиталистическом рынке военной продукции и связанных с ее производством НИОКР. Это компоненты, материалы, оборудование и технология двойного применения⁴³.

Наиболее серьезная потенциальная опасность, которую может принести усиление научно-технического потенциала Японии, коренится в передаче технологии двойного применения для развертывания новых видов стратегических вооружений, в частности космического оружия, такого, как выдвинутая американским правительством Стратегическая оборонная инициатива (СОИ).

Надо также учитывать, что СОИ — это не только военная программа, но и общенациональный план развития передовых технологий, нацеленный на сохранение и укрепление научно-технического лидерства США. В рамках программы СОИ ведутся широкие исследования по разработке ЭВМ новых поколений, высокочувствительных сенсоров, мощнейших лазеров, волоконной оптики, новых материалов и т. д. Все развитые страны ведут активные НИОКР в этих областях, поэтому даже те союзники США, которые высказывают сомнение в эффективности СОИ в военном отношении, проявляют серьезный интерес к разработкам сложнейшей технологии, сопряженным с научно-

исследовательскими аспектами этой программы. Несомненно, что исследования по программе СОИ значительно более привлекательны для ученых и инженеров, занятых в военно-промышленном комплексе, чем работы по совершенствованию ядерного оружия и средств его доставки.

Есть все основания считать, что одной из главных целей усиления экономического нажима США на Японию является стремление американцев добиться более широкого доступа к передовым японским достижениям в области научно-технических разработок. Активное подключение Японии к практической реализации программы СОИ может стать той «разменной монетой», которую ей придется уплатить за снижение накала торгово-экономических противоречий⁴⁴. Ведь помимо чисто военных аспектов программа СОИ для США — это средство для контроля и подчинения своим интересам развитие науки и техники в капиталистическом мире, действие которого рассчитано на следующее столетие.

Насколько широко правящие круги Японии готовы идти по пути милитаризации научных исследований? Ответ на этот вопрос даст только будущее. В 60-е и даже в 70-е годы, когда в стране ощущалась относительная нехватка капитала, Япония, безусловно, получала большие преимущества от того, что у нее были низкие военные расходы. Это позволяло правительству снижать налоги и направлять больше ресурсов в промышленность.

Однако теперь ситуация изменилась. В условиях избытка свободных капиталов и сокращения возможностей его прибыльного применения внутри страны любое увеличение государственных расходов, будь то на военные или сугубо гражданские программы, будет стимулировать экономическое развитие со стороны спроса. В этом смысле рост военных расходов становится для Японии фактором повышения среднесрочных темпов экономического роста. Один из видных специалистов по этой проблеме, Д. Окимото, утверждает, что представление о снижении темпов роста экономики при увеличении Японией бремени оборонных расходов является «в лучшем случае упрощенным, а в худшем — ошибочным»⁴⁵.

Тем не менее, несмотря на появившиеся реальные экономические стимулы для роста военных расходов и военных НИОКР, опыт послевоенного развития подсказывает, что для такой торговой державы мирового калибра, как Япония, наилучшие гарантии комплексной безопасности обеспечивает развитие взаимовыгодных внешнеэкономических связей, в том числе в области науки и техники. Представляется, что по крайней мере в 90-е годы основные усилия Японии будут по-прежнему сосредоточиваться на развитии гражданских НИОКР.

Анализируя новое место и роль Японии в мировом сообществе, японские ученые указывают на начавшийся процесс превращения страны в «великую державу». При этом они исходят

из того, что Япония опередила все другие развитые страны по объему ВВП, производству промышленной продукции и услуг на душу населения, стала крупнейшим банкиром мира, «моделью индустриализации» для развивающихся стран, предложила миру «новый образ жизни и культуру»⁴⁶. В своих практических рекомендациях они активно отстаивают концепцию «неоглобализма» (формирование новых взаимосвязей в мировом сообществе на основе расширения экономического и культурного обмена с опорой на систему отношений в рамках ГАТТ—МВФ, а также на основе дву- и многосторонних отношений сотрудничества, прежде всего с участием Японии, США, тихоокеанских и западноевропейских стран). В этих рамках Япония должна стать страной «новой индустриальной культуры творческого типа», характеризующейся развитием новых отраслей экономики, направлений культуры, новым образом жизни, обладающей достаточной оборонной мощью, высоким научно-техническим потенциалом. Реализация указанных целей потребует увеличения «международного вклада» Японии в решение глобальных проблем (охрана окружающей среды, перенаселение, ресурсосбережение, освоение новых источников энергии, экономическая помощь развивающимся странам, преодоление языковых, культурных и религиозных барьеров и др.)⁴⁷.

Япония, как можно судить по этим оценкам и рекомендациям, ныне всерьез примеряется к роли мирового лидера в области экономики и научно-технического прогресса. И для этого есть веские основания. Во всяком случае, пугающее пророчество Зб. Бжезинского, назвавшего как-то экономику дальневосточного союзника США «хрупким цветком», теперь мало кто вспоминает.

В послевоенные годы американская экономика была «локомотивом» мирового капиталистического хозяйства. Однако в нынешних условиях необходимость сокращения торгового и бюджетного дефицитов не оставляет США иного выбора, кроме политики «затягивания поясов». Одновременно это означает, что другая страна должна взять на себя лидирующую роль в мировой экономике. Единственная страна, которая обладает такими возможностями,— Япония.

Превращение в крупнейшего мирового кредитора, увеличение экспорта наукоемкой продукции и бурный рост прямых зарубежных инвестиций дают Японии возможность оказывать все возрастающее влияние на трансформацию производственных структур в других странах. Она проявляет растущую активность в попытках заполучить ведущую роль в финансировании и управлении МВФ, МБРР, Международной финансовой корпорацией, региональных экономических организаций и банков развития. Это еще одно свидетельство того, что Япония все решительнее берет на себя роль мирового лидера в обеспечении экономических аспектов глобальной безопасности капиталистического мира.

Прежнее место Японии в системе международного разделения труда постепенно занимают новые индустриальные страны Восточной Азии. И этот процесс будет ускоряться. В то же время ряд традиционных международных функций американской экономики в мировой системе хозяйствования (кредитно-финансовая, инвестиционная, научно-техническая и др.) во все возрастающей степени ложится на плечи Японии.

Западные экономисты, которые называют нового экономического гиганта на Дальнем Востоке то внушающим ужас чудовищем, то образцом для подражания, все чаще склонны представлять Японию как образцовое экономическое общество, которое может спасти капитализм западного образца от вырождения⁴⁸.

Однако Япония вопреки официальному, «лакированному» представлению о ней никогда не была «островом блаженства». Экономические успехи этой страны в значительной мере достигнуты за счет того, что японский народ до сих пор мирится с известным отставанием социальной инфраструктуры и некоторых других индикаторов качества жизни. В первые послевоенные годы японскому народу усиленно навязывался стереотип жертвенности во имя экономического роста. Станет ли впредь повышение благосостояния трудящихся приоритетной целью экономической политики? Или только изменится мотивация «высокого смысла» коллективного самопожертвования японского народа ради превращения страны в новую «технологическую Мекку» и реформатора мирового капитализма?

Безусловно, экономические успехи укрепили самосознание японцев. Им льстит стремление стран, у которых когда-то Япония училась, позаимствовать рациональные зерна японского опыта. В то же время следствием этого стали все более заметные признаки высокомерия, искажающие взгляды на реальности в стране и на пределы усиления международных позиций Японии.

Японские прогнозисты считают, что Япония сможет поддерживать более высокие темпы экономического роста, чем другие промышленно развитые страны, до конца XX в. Согласно прогнозу Управления экономического планирования (УЭП), которое руководствовалось рекомендациями «нового доклада Маэжава», в случае успешного осуществления структурной перестройки экономики темпы роста ВВП Японии (в реальном исчислении) в период до 2000 г. составят в среднем 4% в год, а доля страны в мировом ВВП возрастет с 11,8% в 1986 г. до 14%. При этом отношение положительного сальдо торгового баланса к ВВП сократится с 4,4% в 1986 г. до примерно 1% в 2000 г.⁴⁹.

Несмотря на оптимистические в целом прогнозы, внешние условия развития для Японии будут оставаться жесткими. Для нее невозможно создание экономики, просто ориентированной на внутренний спрос, невозможно развитие без расширения международной торговли. Традиционное вертикальное разделение труда между Японией и ее торговыми партнерами будет по-

степенно терять свое значение, возрастет потребность в горизонтальном разделении труда. Будут развиваться его сложные формы, когда ранние стадии производственного процесса будут осуществляться в Японии, а последующие, более трудоемкие, — в странах Восточной Азии. Готовый продукт будет импортироваться в Японию и другие развитые страны.

Нынешнее повышение курса иены, видимо, длительный тренд. Однако стимулируемый сильной иеной экспорт капитала также таит опасности для японской экономики. Опыт показывает, что в 50-х и 60-х годах США при фиксированном завышенном курсе доллара пережили усиленный вывоз капиталов, а затем и потерю многих своих конкурентных преимуществ. Япония этого не хочет. Она боится потерять выгодные сферы приложения капиталов внутри страны, растет тревога по поводу так называемого «промышленного опустошения». Пессимисты даже предсказывают, что Япония может в конце концов вообще лишиться промышленности на собственной территории, поскольку ее индустриальный потенциал в форме активов многонациональных корпораций распылится по всему свету, оставив за страной лишь роль центра финансовых операций, центра разработки высоко-сложной технологии и т. д. Развеять эти опасения можно, лишь создав условия для поглощения большей части свободных капиталов внутри страны. Поистине все упирается в максимальное расширение внутреннего спроса. Не случайно руководство правящей Либерально-демократической партии Японии активно поддерживает грандиозные программы тотальной реконструкции страны, планы строительства новых линий скоростных поездов и автобанов, проекты сооружения сверхдлинных мостов, плавучих городов и т. д. Японии нужно вернуть «большую национальную цель», реализация которой могла бы консолидировать все слои общества и обеспечить долговременные вложения капитала для местных предпринимателей.

Но экономика Японии сталкивается с острыми проблемами и внутри страны, прежде всего с бременем огромных бюджетных дефицитов, наличием группы конкурентно слабых отраслей, прогрессирующим процессом старения населения, эрозией многих морально-психологических устоев японского общества.

Масса структурных проблем, связанных с крупными сельскохозяйственными субсидиями, отжившей системой розничной торговли, консервативной налоговой политикой, способствует вздорожанию земли и недвижимости, что, несомненно, подрывает попытки правительства стимулировать внутреннюю экономику.

В условиях ее дерегулирования подрывается тезис о Японии как «единой акционерной компании». Гибкость бюджета резко снизилась, соответственно уменьшились возможности правительства контролировать частный бизнес через бюджетную политику. Промышленная политика государства все больше концентрируется на крайних полюсах цикла жизни продукции: на про-

блемах эмбрионального периода и заката отраслей, когда его помощь особенно необходима.

Япония поставлена перед необходимостью наиболее радикального за послевоенные годы пересмотра своей экономической и научно-технической стратегии. Страна не может рассчитывать на реальную интернационализацию, если положения «докладов Маэкава» останутся только на бумаге. Переориентация на новую модель развития, несомненно, будет проходить болезненно, принесет трудности во многие сферы национальной экономики, но она неизбежна и в долгосрочном плане соответствует интересам страны.

Глава четвертая

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЯПОНСКОЙ КОРПОРАЦИИ

Для решения коренного вопроса экономической реформы в СССР — перевода советской экономики с командно-административной на рыночную основу — нужны новые подходы к формам хозяйственной организации при разнообразии отношений собственности. Тем важнее для советской экономической науки понять принципы работы хозяйственных единиц в развитой рыночной системе, всмотреться в то, как идет выработка эффективных форм хозяйственной организации на основе капиталистической частной собственности применительно к условиям научно-технического прогресса и интернационализации экономической жизни.

Субъект хозяйственной деятельности в экономике Японии — компания, фирма, корпорация. По форме собственности это юридическое лицо: акционерное общество или партнерство¹. Она свободно распоряжается своим имуществом, обладает финансовой самостоятельностью, несет ответственность перед партнерами и обязательства перед государством как налогоплательщик. Она сама выбирает виды деятельности и их сочетания, сама определяет свою организационную структуру, она свободна в выборе партнеров, в решении вопросов об объемах производства и ценах, об использовании прибыли, замене продукции и технологии, о снабжении и сбыте. Одним словом, фирма обладает оперативной и стратегической самостоятельностью.

В рыночной системе, где нет тотальной государственной регламентации деятельности, эти свободы обеспечиваются хозяйственным правом. Альтернативные варианты — на каждом шагу. Что обеспечивает выбор, дающий фирме перспективу устойчивости и роста в конкурентной экономике? Чем в принципе примечателен механизм принятия решений в японской фирме, показавшей миру свою высочайшую жизне- и конкурентоспособность?

Фирма, рынок и «промежуточные формы» экономической организации

По данным на 1987 г., в Японии насчитывается 1929,6 тыс. фирм — огромная популяция. Термином «популяция» принято называть сообщества биологических особей, развивающиеся по законам естественного отбора. Однако с известной долей условности его можно применить и к сообществу фирм: ведь хозяйственная организация — это организация жизни, а выживаемость хозяйственных единиц проверяется механизмом рыночного отбора. Популяция фирм в Японии быстро растет: только за последние 10 лет, а это были годы умеренных темпов экономического роста, ее численность увеличилась на 43%². При высоких темпах популяция фирм росла еще быстрее: в 1960—1970 гг. — на 76%³. Что касается размеров фирм, то соизмерение масштабов деятельности по количественным показателям в разнородных отраслях современной экономики всегда условно. К мелкому бизнесу японская статистика относит фирмы с акционерным капиталом до 100 млн. иен (этому примерно соответствует среднее число занятых 100) или предприятия (заведения) с числом занятых до 300 в промышленности, до 100 в торговле и до 50 в сфере услуг⁴. Однако ранжирование заведений по числу занятых не совпадает с ранжированием фирм по акционерному капиталу. Но как бы ни были условны показатели, ясно одно: в размерной структуре японского предпринимательского сектора преобладает мелкий бизнес. На компании с капиталом до 100 млн. иен приходится 99% общего числа фирм, 48% активов, более половины оборота, три четверти занятых⁵. На предприятия (заведения), относимые японской статистикой к мелкому бизнесу, приходится 99,4% от общего количества всех несельскохозяйственных предприятий, 81,4% занятых⁶.

Ядро крупномасштабного (по японским меркам) предпринимательства составляют компании с капиталом более 1 млрд. иен каждая. Эта группа численно растет, но медленнее, чем вся популяция. В начале 70-х годов она насчитывала 1200—1400 фирм и на нее приходилось 60% акционерного капитала, 45—46% активов, 35—36% оборота, 20% занятых. В 1987 г. группа насчитывала уже 2846 компаний, а соответствующие показатели достигали 55, 39, 33 и 17%⁷. При росте численного состава группы снижение уровня относительной концентрации вполне очевидно.

Но, может быть, в среде крупномасштабного бизнеса есть особо динамичная группа корпораций, сверхкрупных не только по японским, но и по мировым меркам? «Тоёта» и «Ниссан», «Сони» и «Мацусита» и другие, входящие в первую сотню? Это не так: первая сотня в 1967 г. — это 25,6% активов и 33,4% капитала; в 1980 г. — 21,4% активов и 25,2% капитала; в 1987 г. — 18% капитала⁸. Удельный вес первой сотни корпораций, так

называемый показатель общей концентрации экономической мощи, тоже снижается.

Очевидно, предпринимательский сектор Японии растет путем массового создания новых предприятий, преимущественно мелких. Их численность за 1974—1984 гг. увеличилась на 57,9% благодаря открытию новых предприятий и одновременно уменьшилась на 54,1% в результате закрытия прежних. Учредительство обеспечило чистый прирост на 3,8%. Для средних и крупных предприятий число «рождений» (25,5%) было чуть больше числа «смертей» (25,6%)⁹.

Итак, за 10 лет состав мелких фирм сменился более чем наполовину, а более крупных — на четверть. Среднюю «продолжительность жизни» фирмы в Японии принято оценивать в 30 лет. Правда, исчезновение фирмы — это далеко не всегда разорение и банкротство. Неплатежеспособного должника объявляет банкротом судебная власть, и она же распоряжается его имуществом и долгами. Так печально заканчивают свой век менее 1% всех фирм Японии. Остальные так или иначе «меняют вывеску», избегая финансового краха: обновляют профиль, переживают реорганизацию, переход в руки других владельцев или (что реже всего) слияние либо поглощение¹⁰.

Профиль фирмы, ее специализация согласно японским законам фиксируется в ее уставе в момент учреждения. При перепрофилировании или диверсификации требуется внести изменения в устав. Крупные корпорации ведут этот процесс постоянно, по мере того как те или иные виды продукции вступают в пору «рыночной зрелости» и спрос на них затормаживается: так, в 1985—1987 гг. из 1942 ведущих фирм 246 фирм, или каждая восьмая, внесли изменение в уставные формулировки своей специализации¹¹. Но изменение структуры деятельности — отнюдь не привилегия крупномасштабной организации. Перепрофилирование небольшого предприятия — самая обычная вещь: так, по данным на 1986 г., за время своего существования сменили профиль 52% мелких фирм¹². Любая фирма, большая или маленькая, вырабатывает свою стратегию, свой курс, стараясь сохранить себя как организацию адаптивным путем. Средствами адаптации являются также изменения в технической базе, обновление и дифференциация продукции, организационные нововведения и т. д.

Поэтому в размерной структуре предпринимательского сектора не происходит вытеснения малых фирм, и она развивается подобно живой системе, где видовое разнообразие поддерживает общую жизнеспособность и устойчивость. Благодаря этому в обществе непрерывно воспроизводится такой ценнейший человеческий ресурс, как предпринимательские способности, умноженные на предпринимательский опыт. И это неременное условие сохранения в экономике конкурентного начала.

У массового учредительства и массовой выработки адаптивного поведения, этих ограничителей концентрации, есть и

другая сторона. Дело в том, что в совокупности связей, составляющих общественное разделение труда, действуют два принципа координации деятельности: организационный и рыночный. Движение ресурсов внутри фирмы подчинено прямой, сознательной координации и административному контролю: это «план». Движение ресурсов между фирмами — обмен, подчиненный законам спроса и предложения, — это «рынок». С одной стороны, единство внутренней организации, с другой — множественность внешних связей. Поэтому приведенный выше показатель — «общая концентрация» активов и капиталов в руках первой сотни фирм, или показатель удельного веса в хозяйстве группы из 1,5—2 тыс. фирм на фоне 2 млн. остальных, — это не просто характеристики распределения материального богатства, но и свидетельство того, какое место занимает внерыночное движение ресурсов в крупномасштабных организациях с их развитой иерархической структурой, рядом с рыночным оборотом. Японская статистика свидетельствует о том, что в предпринимательской системе страны происходит смещение в пользу рыночного оборота.

Следует ли из этого наблюдения, что конкуренция в японской рыночной системе становится более интенсивной? Данные о динамике «общей концентрации» для этого недостаточны. Можно было бы пойти по пути статистического анализа монополизации товарных рынков, обратившись к обследованиям, которые постоянно ведутся японской Комиссией по честным и справедливым сделкам. Но это уведет нас от проблем стратегии корпорации, а они видны лишь во взаимосвязи разнообразных рынков, к которым обращается корпорация. К тому же границы товарных рынков трудноуловимы, и построение некоего «единого термометра» для определения накала конкуренции — сомнительная задача. С точки зрения стратегического поведения корпораций, важнее отметить качественные характеристики японской рыночной системы.

Многие исследователи японской экономики указывают на то, что рыночная система страны обладает институциональными особенностями, так или иначе блокирующими свободу выбора партнеров в межфирменных отношениях, а также в отношениях на рынках факторов производства (финансовых и трудовых). Речь идет об устойчивости отношений между поставщиками и потребителями на базе возобновляемых контрактов, отношений, закрепленных участием в акционерном капитале и функционированием многозвенных субподрядных «цепей». Речь идет также о постоянных «клиентских» отношениях фирм с кредитными учреждениями и о «клиентском» же рынке труда на базе «пожизненного найма».

Так, Х. Окумура, имея в виду совокупность этих институтов, характеризует японскую систему межфирменных связей как стабильную, жесткую, даже нерыночную по существу. «Это не рыночные сделки, — пишет он, — а сделки по соглашению. В от-

личие от рыночных сделок с неопределенным множеством партнеров в них невозможна непрерывная смена партнеров... это элемент межфирменного сцепления»¹³. В докладе, прочитанном на XV Советско-японском симпозиуме ученых-экономистов в Москве, Х. Окумура уточняет эту характеристику: нерыночными являются «деловые операции с промежуточным продуктом» — межотраслевой и внутриотраслевой оборот, однако «на этапе деловых операций с продуктом для конечного потребления предприятия отчаянно конкурируют друг с другом за долю на рынке... Поскольку это локализованная конкуренция, она оказывается излишне острой. Для того чтобы обеспечить себе партнеров по деловым операциям (т. е. ради сохранения нерыночных отношений.— *Е. Л.*), компании какое-то время конкурируют, игнорируя рентабельность»¹⁴.

Позиция Х. Окумура категорична: в его понимании рынки — только свободные, товарно-денежные отношения — только стихийные, длительное партнерство нерыночно по своей природе. Но если это так, то при расширении поля межфирменных связей конкурентное начало в экономике не только не усиливается, но убывает, возрастает жесткость. Чем же тогда объясняется высокая конкурентоспособность японских компаний в мировой экономике? На что способно в условиях интернационализации предпринимательство, не прошедшее школы соперничества и отбора, не привыкшее к гибким автоматическим реакциям?

Есть и другие подходы к проблеме институциональных особенностей японской хозяйственной системы. Например, М. Аоки называет партнерские отношения «цепными интеграционными связями, которые ограничивают возможный объем чисто рыночных отношений». Ресурсы, используемые в рамках такой интеграции, пишет М. Аоки, дают компаниям «квази ренту (экономии на издержках)», благодаря чему модель их поведения, их решения и выбор «кардинально отличаются от старой модели». М. Аоки не считает эту модель японской спецификой: во многих формах она существует и в Соединенных Штатах Америки¹⁵.

Н. Итами разделяет рынки на «чистые» и «организованные». «Чистые» характеризуются полной свободой выбора партнеров по наиболее выгодным условиям, свободой участия в сделке и свободой выхода из нее. «Организованные» — это долгосрочные партнерские отношения «с периодическим согласованием интересов на базе квазибаланса сил»¹⁶. Но все-таки это рынки. К. Имаи называет организованные межфирменные связи «мягким сцеплением»: партнеров связывают различные узы (обмен информацией, персоналом, акционерная собственность, коммерческие контракты), и узы эти весьма различны по интенсивности¹⁷. К. Имаи видит в них «взаимопроникновение организации и рынка» и считает, что для японской экономики характерно существование разнообразных форм координации деятельности, занимающих «промежуточное» положение между

внутрифирменной (административной) организацией и рынком¹⁸.

Б. Асанума, занимающийся эмпирическим анализом конкретных способов регулирования объемов и цен в постоянных партнерских связях, также разделяет концепцию «промежуточных форм»¹⁹. Американский экономист Р. Дор усматривает в распространённости этих форм сильную сторону японской экономики, так как быстрота реакции в них сочетается с «деловым доверием»²⁰. Многие исследователи ссылаются при этом на американца О. Уильямсона, первым объяснившего экономическую рациональность «промежуточных форм» и описавшего механизм их действия²¹. В экономической литературе идет спор по поводу сущности межфирменных связей и их особенностей в Японии. Чтобы посвятить пока еще несведущего читателя в существо дела, нам придется разобрать это явление с помощью фактического материала.

Какое отношение имеет проблема «промежуточных форм» между внутрифирменной организацией и рынком к стратегии развития корпорации?

Самое прямое. Ставя перед фирмой новые цели, ее руководство начинает разработку стратегии с вопроса о том, как организовать обеспечение своей деятельности: «сделать или купить» технологию, проект, оборудование, детали, услуги (ремонтные, строительные, монтажные, сбытовые)? Сделать самим, купить в готовом виде на рынке, получить на заказ по своим параметрам, покупать регулярно по длительному контракту? Купить фирму-изготовитель или организовать ее заново на свои средства? Вот ключевой вопрос выбора между внутрифирменной организацией и разными типами внешних связей. Этим выбором определяются масштабы и сложность каждой фирмы как организации, а также состав рынков, с которыми она связана. В конечном счете эти решения опосредуют межотраслевой перелив капитала.

Мир японских корпораций неоднороден по формам собственности. Здесь есть «элита»: компании, зарегистрированные на фондовых биржах страны. Их число составляло: в 1951 г. — 741, в 1971 г. — 1602, в 1987 г. — 1888²². Регистрация на бирже разрешается при капитале более 1 млрд. иен, но фактически в состав «элиты» входит 75—80% фирм этой размерной группы. В чем состоит «элитарность» их положения? Регистрация дает им право финансирования по текущему курсу акций (разница между рыночной ценой и номиналом, так называемая курсовая прибыль, поступает в их распоряжение, и они несут убыток при падении курса) и право новой эмиссии не по номиналу, а по курсу. Регистрация обязывает к подробной публикации балансовой отчетности.

За пределами этой элитарной группы более половины фирм составляют акционерные компании, не продающие свои акции на бирже, а размещающие их по подписке. Остальные фирмы —

это разного рода партнерства, паевые товарищества и т. п. И те и другие лишены права доступа к рынку капиталов, но у последних возможности мобилизации средств наиболее ограничены.

Значительная часть акционерных компаний, размещающих свои акции по подписке, является филиальной сетью более крупных фирм. Японское законодательство различает фирмы «дочерние» (с участием головной в капитале дочерней более чем на 50%) и «ассоциированные», или «родственные» (участие от 20 до 50%). Собственность на более 50% акций дает управленческие права в дочерней фирме, так как решения акционерного собрания принимаются простым большинством голосов. Доля участия от 10 до 50% дает право доступа к бухгалтерской отчетности «родственной» компании, к ее деловой документации²³. Точной статистики филиальной сети не существует, так как филиалы, если они не находятся в чьей-то 100-процентной собственности, имеют совладельцев. О масштабах и динамике развития филиальной сети можно судить только по косвенным данным. Например, вложения «элиты» (фирм, чьи акции котируются на бирже) в свою филиальную сеть в 1966 г. оценивались в 10,8% совокупного акционерного участия «элиты», а в 1981 г. — уже в 30,9%²⁴.

По данным обследования, проведенного журналом «Тоё кэй-дзай», в 1987 г. 1520 головных компаний имели филиальную сеть из 17 792 дочерних фирм (число «родственных» неизвестно), т. е. на одну головную компанию приходилось в среднем по 11—12 дочерних²⁵. Сеть эта быстро растет (на 500—600 фирм в год). Она не является принадлежностью только «элиты». Любая компания может создать филиал: процедура очень проста²⁶. Известны филиалы филиалов — «внучатые» фирмы. В свою очередь, филиал может «дорости» до крупных размеров, вплоть до регистрации на бирже²⁷. Самую широкую филиальную сеть, десятки и сотни компаний, имеют обладатели очень крупных ресурсов.

Объем прав собственности головных компаний в филиалах зависит от доли участия²⁸ и практически сводится к праву на часть дохода (дивиденды), а также к тому, что важные для филиала стратегические решения могут готовиться и предприниматься представителями головной фирмы, т. е. за его пределами. Как правило, филиальная сеть связана с головной корпорацией постоянными поставками продукции: пользуясь выражением, принятым в нашей литературе, это ее «смежники», снабженческо-сбытовая периферия, образующая вместе с нею единый вертикальный хозяйственный комплекс. Стало быть, решения филиалов должны в той или иной мере подчиняться общей стратегии комплекса.

Отношения «смежников» частично регистрируются регулярной статистикой субподрядов. Субподрядная система значительно шире, чем филиальная сеть, так как субподрядчики не

обязательно связаны с заказчиками отношениями собственности. Юридически субподрядами считаются заказы на обработку материалов, изготовление изделий и ремонтные услуги при том условии, что капитал фирмы-заказчика по крайней мере в 10 раз превышает капитал фирмы-исполнителя²⁹. Следовательно, в статистику не попадают строительные подряды и практически все контракты в сфере услуг, кроме ремонтных, а также контракты между фирмами при меньшем разрыве в размерах капитала. Не представляется возможным ни провести черту между филиальной сетью и субподрядчиками, ни хотя бы предположительно представить себе объем, структуру и динамику постоянных связей между «смежниками». Распространение субподрядных отношений выглядит следующим образом³⁰:

	1971 г.	1976 г.	1981 г.
Промышленные фирмы, постоянно отдающие заказы на сторону, %	35,3	36,0	38,3
Мелкие предприятия, постоянно выполняющие заказы со стороны, %	58,7	60,7	65,5

Можно ли сделать вывод на основании этих цифр, а также статистики филиальной сети, что «свободная зона» фирм, работающих в режиме открытых рыночных связей, относительно сужается? Дело в том, что границы «свободной зоны» очень трудно очертить. Ведь они проходят, по существу, внутри каждой фирмы, выбирающей, как организовать те или иные из своих связей: например, совмещать свободный сбыт на «чистом» рынке со снабжением на рынке «организованном», и наоборот. Видимо, количественное измерение «свободной зоны» как некоего анклава невозможно. Можно предположить, что относительно свободно, в чисто рыночном режиме, работают мелкая розничная торговля, предприятия услуг, а также довольно многочисленная категория так называемых «средних самостоятельных фирм»³¹, которые, обладая собственной технологией, специализируются в работе на узких рынках³², где можно стать монополистом, но нельзя вырасти до крупных размеров. Правда, иные из них имеют и своих субподрядчиков, и филиальную сеть.

Вопрос об «организованном рынке» только начинает привлекать внимание советских исследователей. Касаясь одной из форм его организации — контрактной системы, В. И. Кузнецов отмечает, что она «охватывает всю совокупность крупных предприятий, выпускающих до $\frac{2}{3}$ и более производимой продукции, сферу так называемых государственных рынков (государственные закупки), поглощающих до 10—15% конечной продукции, сферу субподрядных отношений между крупными и мелкими предприятиями. Четкую организацию имеют рынки основной

сельскохозяйственной продукции. „Слепой“ рынок функционирует в очень ограниченных масштабах в немногих сферах индивидуального потребления и мелкого производства»³³.

В. И. Кузнецов отмечает это явление как всеобщее, но у него есть и национальная специфика. Вот хотя бы один пример.

«Американцы жалуются на „закрытую систему сбыта“ в Японии...— пишет Т. Цурута, сравнивая условия конкуренции в двух странах.— В США — весьма открытая система сбыта. Фирменная продажа автомобилей запрещена как нарушение антимонопольного законодательства. То же и в сбыте бытовой электротехники и электроники: там нет таких, как в Японии, постоянных отношений между изготовителями и оптовыми и розничными торговцами»³⁴. «Американские фирмы практикуют иной подход к смежному бизнесу...— продолжают ту же тему составители одной из работ, вышедшей под грифом министерства внешней торговли и промышленности Японии.— Если существуют независимые смежники, то либо их покупают и превращают в свои отделения, либо соответствующие производства создаются у себя на правах отделений»³⁵. Подобная же тенденция, приводящая к созданию многоотраслевых конгломератов, существует и в Западной Европе. В Японии этой тенденции мешают институциональные рамки, такие, как неразвитость рынка ценных бумаг и жесткие правовые ограничения слияний³⁶, в то время как создавать дочерние фирмы очень легко. И, безусловно, стратегическая инициатива в создании «промежуточных форм» хозяйственной организации лежит на стороне ведущих корпораций. Именно они предпочтительно развивают филиальную сеть, ограничивая концентрацию разнородных видов деятельности «под одной крышей» (хотя таких «крыш» становится все больше), и организуют производство на заказ вместо свободных покупок из рыночной наличности. Формы, альтернативные концентрации, стали устойчивой особенностью японской хозяйственной системы.

Но могут ли институциональные рамки, внешние по отношению к компании, оказаться сильнее принципов рационального управления многоотраслевой корпорацией? Ведь легче всего предположить, что эти принципы выработаны в американской и западноевропейской хозяйственной практике и лишь восприняты в Японии.

Похоже, что приведенная в самом начале главы идеальная картина самостоятельной фирмы, пользующейся неурезанной свободой решений,— удел немногих в японской хозяйственной системе. Но ответ на вопрос о соотношении «зон свободы» и «зон административного управления» может дать только сопоставление принципов работы современной корпорации как обособленной хозяйственной единицы и современного концерна как примера устойчивой «промежуточной организации». Это только один из примеров сочетания рыночного и административного начал. Прав В. И. Кузнецов, когда он пишет, что

«реальная структура механизма, регулирующего современное развитое общественное хозяйство, представляет собой *органическое единство* плановых и рыночных методов (отношений). Самый беглый взгляд на структуру и организацию современного капиталистического воспроизводства в промышленно развитых странах Запада не оставляет в этом никакого сомнения»³⁷.

Но от этого «беглого взгляда» нужно переходить к конкретным исследованиям, а потому зададим вопросы. Чем многоотраслевая фирма отличается от вертикального комплекса? Чем положение филиала и субподрядчика отличается от положения отделения фирмы? Чем отличается внутрифирменный контроль от внешнего? Насколько хозяйственные комплексы на партнерских связях и акционерном участии самодостаточны? Доступны ли они для проникновения посторонних? Как действует в них рыночное начало — рациональность отбора эффективных вариантов по условиям сделки? Или оно вытесняется жестким подчинением — административным, патерналистским или монополистическим?

Структура и стратегическое поведение фирмы как обособленной хозяйственной единицы

Советская литература не изобилует исследованиями экономики японской фирмы. Внимание авторов ограничивается спецификой трудовых отношений («пожизненный наем», оплата труда по стажу и фирменные профсоюзы) и формальной процедурой принятия управленческих решений («ринги»). В двух крупных работах последних лет в лучшем случае³⁸ рассматриваются исторические, социокультурные и психологические факторы, объясняющие специфику трудовых отношений и трудовой морали, а в худшем³⁹ — «пожизненный наем» подается исключительно в качестве «инструмента капиталистической эксплуатации», а внутрифирменные системы подготовки кадров выдаются за «попытки возрождения самурайского духа». Даже в наиболее содержательной статье Л. И. Евенко «Американский и японский стили управления: опыт сопоставления»⁴⁰, в которой впервые говорится об особенностях современных структур управления, главное внимание уделено «корпоративной философии», «организационной культуре», нормам поведения и мотивации работников — словом, именно стилю как таковому. Одностороннее внимание к социальной психологии и стилю отношений создает у читателей представление о том, что сильные стороны организации управленческой деятельности в Японии обусловлены некими уникальными чертами японцев как нации, которая, видимо, «обречена» на успех.

Первая попытка выйти из этого круга суждений и показать эволюцию хозяйственной стратегии и организационных структур японских фирм, предпринятая А. Р. Стерлиным и М. В. Граче-

вым⁴¹, дает читателям представление о переходе от относительно простых линейно-функциональных структур к более сложным дивизиональным. В этой работе взаимосвязь хозяйственных стратегий и организационных структур рассматривается главным образом под углом зрения требований научно-технического прогресса. Это некоторое упрощение реальных взаимосвязей.

В рыночной экономике каждая фирма самостоятельно определяет свою организационную структуру, регламентации в этом деле не существует. Однако замечено, что тип организации вполне закономерно зависит и от характера применяемой технологии, и от особенностей отраслевых рынков, на которых фирма выступает в качестве поставщика. Существо этой закономерности применительно к принципам сочетания трех функций фирмы (разработка продукции, производство, сбыт) впервые раскрыла английская исследовательница Дж. Вудворд, показавшая, что тип организации соответствует как характеру связи технологических операций (поток или дискретность), так и размерам партий готовых изделий⁴².

Мелкосерийная и уникальная продукция изготавливается на заказ, что изначально исключает работу на свободный рынок. Организация сбыта, т. е. обеспечение заказа, обычно предшествует стадиям разработки и изготовления продукции. Связь с рынком — не обратная (постфактум), а прямая предварительная, контролю рынком жестко подчинены внутрифирменная координация работ и оценка результатов. Планирование — только текущее, ограниченное портфелем заказов. Главными барьерами, ограничивающими доступ конкурентов в отрасль, выступают технический опыт фирмы, квалификация ее персонала, патентная монополия, исследовательская база. Рынки сбыта обычно вполне обозримы, и их структура хорошо видна изнутри фирмы. На нарушения равновесия спроса и предложения реагирует портфель заказов. Многие технологии такого типа являются базой существования средних и небольших специализированных фирм (в станкостроении, промышленном проектировании и т. п.), но иногда они дают жизнь крупномасштабным предприятиям (например, в судостроении и промышленном строительстве). Товарная диверсификация и, следовательно, расширение масштабов таких фирм во многом зависят от того, насколько их технология, кадры и исследовательский потенциал могут быть использованы для непрофильных производств⁴³.

Крупносерийное и массовое производство, основанное на технологиях обработки и сборки, ведется в расчете на свободный рынок — на массовый спрос. Сбытовая служба распоряжается готовой продукцией, включая некоторый запас. Ключевой функцией внутрифирменной координации является организация движения ресурсов на цепочке обработки и сборки, с технологически заданными пропорциями между звеньями цепочки и с запасами («заделами») в промежутках цепочки. Контроль строится на соблюдении технологической дисциплины, а также на

оценке себестоимости каждой операции по стандартным нормативам. Планирование долгосрочное, без жесткой ориентации на текущую конъюнктуру. На нарушение рыночного равновесия прежде всего реагирует запас готовой продукции и только позднее — уровень загрузки. Для таких производств типична значительная экономия на масштабах и очень большой внутрифирменный оборот ресурсов. Самими своими масштабами компании создают мощный барьер для новых конкурентов. Дискретный производственный процесс можно дробить, можно организовывать многие стадии производства и сбыта на началах контракта или через чисто рыночную связь. «Вертикальная интеграция», или комбинирование с предшествующими технологическими процессами, может быть организована как под «одной крышей», так и на базе постоянных контрактов. Товарная диверсификация обычно начинается с изготовления оборудования и оснастки для собственных нужд (а затем и для сбыта) и дополняется географической диверсификацией в расчете на поиски рынков сбыта.

В производствах непрерывного типа вертикальный технологический процесс не может быть «разорван» в пространстве и времени. Передача функций «на сторону» невозможна, а накопление запасов бывает неосуществимо даже физически (например, в отраслях энергетики). Внутрифирменный контроль целиком задается технологическими режимами производства. Продукция слабо дифференцирована. Экономия на масштабах и комбинирование имеют здесь такое же значение, как и в крупносерийном производстве. Но при нарушениях равновесия рынка срабатывает не «буферный» запас, а уровень загрузки, причем потеря экономии на масштабах вследствие недогрузки может разорить фирму, и, напротив, ввод новых мощностей в момент подъема может обеспечить ей длительные преимущества. Товарная диверсификация обычно развивается на базе использования побочных продуктов и отходов.

Вот, так сказать, «классически чистые» типы индустриальных технологий и соответствующие им принципы организации производства и сбыта. В них по-разному решаются задачи связи с рынком, планирования, внутренней координации и контроля. По-разному определяется риск нововведений при той или иной динамике рынка, различна гибкость реакции на рыночные условия. Нетрудно заметить, что возможность координации деятельности на принципе постоянных контрактов изначально заложена как в предварительной организации сбыта, так и в дроблении смежных производственных процессов.

Организационная структура крупной корпорации была первоначально выработана на рубеже XIX и XX вв. для первых индустриальных технологий стандартизированного поточного типа: это была система больших заводов, работающих на массовый сбыт. Соответственно организационная структура фирмы, выпускающей относительно однородную, стандартную продук-

цию, и вертикально организованных комбинатов по сквозной переработке сырья строилась на сочетании функциональной специализации звеньев и жесткого централизованного контроля над всеми стадиями производственного процесса. Функциональная организация лучше всего отвечает типу массового и крупносерийного производства и массового сбыта. Она «дожила» и до настоящего времени. Во-первых, этот тип производства сохраняет свое значение: монопродуктовые (нефтяные, электро-энергетические) и головные сборочные фирмы (автомобильные) имеют функциональную организацию звеньев. Во-вторых, она является вариантом упрощенной организационной структуры для небольших фирм.

Пока рынки сбыта росли относительно стабильно и технологическая база отраслей менялась медленно, крупные корпорации могли обходиться без специальной заботы о долгосрочной стратегии. «Соблазну перейти границу отрасли и заняться новыми видами деятельности поддавались только самые предприимчивые фирмы. Большинство удовлетворялось собственными перспективами роста... все внимание управляющих сосредоточивалось на эффективной работе производственного механизма»⁴⁴.

В Японии эти «классически чистые» типы организации производства и многоотраслевая специализация крупных корпораций сохранялись дольше, чем в США и Западной Европе, поддерживаясь высокими темпами роста. Еще в 70-х годах американский исследователь Р. Кларк заметил, что в Японии «компания обычно является единицей отраслевой организации». «Сами японцы,— писал он,— чаще всего считают свои отрасли гомогенными. Менеджеры измеряют успехи своих компаний сравнением с другими компаниями своей же отрасли»⁴⁵. Мерилом успеха компании в отрасли служит принадлежащая ей доля отраслевого рынка: гомогенная отрасль — основа олигополии.

В экономике развитых стран по мере насыщения рынков, снижения перспектив роста традиционных отраслей, составляющих базу крупного бизнеса, и возникновения новых технологий корпорации выходят за пределы отраслей и предлагают дифференцированную продукцию вместо стандартной. Типу многоотраслевой корпорации соответствует дивизиональная структура⁴⁶. Она строится на сочетании предметной специализации звеньев (производственных отделений) с функциональной организацией общефирменных служб (финансовых, кадровых, плановых, научно-исследовательских, снабженческо-сбытовых). Такое построение позволяет координировать разнородные виды деятельности, имеющие «выходы» на различные товарные рынки. Сама же корпорация становится средоточием связи многих рынков. Дальнейшая эволюция организационных форм крупного бизнеса оказалась подверженной воздействию таких разнородных сил, как научно-технический прогресс, смена отраслевой

базы крупнейших корпораций при сниженных темпах роста, интернационализация экономики.

Рождение новых отраслей, обладающих высоким потенциалом роста, притягивает к ним капиталы и будущих потребителей готовой продукции, и фирм, обладающих близкими технологиями и необходимым сырьем. Производством полупроводниковых приборов занимаются компании электротехнических и электронных фирм, изготовители компьютеров и средств связи; производство оптоволокна развивается на базе кабельной, стекольной, химической промышленности; высокопрочная керамика осваивается усилиями электротехнических, химических, автомобильных фирм и т. д.— и все это делается в порядке диверсификации. Такое формирование новых отраслей создает конкурентные структуры, в которых доля рынка, абсолютный критерий успеха фирмы-олигополиста, уже абсолютным критерием не является. И это несмотря на то, что в Японии, где венчурный бизнес довольно слаб⁴⁷, новейшие отрасли создаются по преимуществу усилиями крупных корпораций.

Объясняя это явление, японские исследователи пишут: «Широкое вторжение крупных корпораций в растущие отрасли стало возможным благодаря тому, что многие из этих отраслей, не будучи частью прежней отраслевой базы крупного предпринимательства, тем не менее расположены на близкой периферии этой отраслевой базы и имеют с ней более или менее тесную технологическую и иную связь. А именно многие растущие отрасли наукоемки и требуют для своего выхода на рынки крупных капиталовложений. Большинство же крупнейших корпораций делают очень крупные инвестиции в научно-исследовательские работы, так как им позволяют это размеры предпринимательской деятельности»⁴⁸. Тезис о «связанном» характере диверсификации подтверждается данными статистических обследований. Так, анкетный опрос 500 крупнейших корпораций, зарегистрированных на бирже, показал, что к середине 80-х годов 82,4% этих корпораций выбирают в той или иной степени близкие к прежним виды деятельности. Максимизация продаж ради поддержания доли на рынке уходит в прошлое: для 65% компаний на первом месте — обновление продукции и диверсификация⁴⁹.

Следует иметь в виду, что в японской хозяйственной практике (а следовательно, и в статистике) понятие «новой» продукции имеет строгий смысл: ее стоимость учитывается с начала коммерческой реализации, и она считается новой в течение 5 лет либо до момента, когда она составит 20% в объеме продаж компании (что может наступить раньше пятилетнего срока). Вид продукции определяется по четырехзначному коду отраслевой классификации⁵⁰. Из вложений в оборудование для производства новой продукции 56% обеспечивают ведущим компаниям только расширение спектра готовых изделий в рамках их прежней специализации, 39% — смену специализации

наполовину и лишь 4—5% — полное перепрофилирование⁵¹. Диверсификация идет постепенно. Она опирается на разработку новой продукции внутри компаний (в 78% опрошенных фирм), на межфирменную организацию НИОКР (27,5%), на приобретение лицензий (26,5%) и очень редко — на покупку компаний, имеющих собственные технологии⁵².

Как далеко успел зайти процесс выхода за пределы отраслей? Насколько сохраняется специализация? По данным на 1986 г., в объеме продаж 156 крупнейших промышленных корпораций в среднем 80,2% составляла продукция «своей отрасли» по двузначному коду, а это весьма широкий спектр⁵³. Но это значительно уже, чем в американской промышленности, где средний коэффициент специализации еще в 1977 г. был равен 52%⁵⁴. Так что формула Х. Накамура, определившего, что рост японских фирм в 60-х годах опирался на динамику «своей отрасли», в 70-х — на диверсификацию и в 80-х — на «смену бизнеса»⁵⁵, вероятно, опережает реальные события, но несомненно улавливает нарастающую тенденцию.

Ведь в отличие от США, где любую фирму можно купить и это самый быстрый путь к смене профиля и выходу за пределы отрасли, в Японии процесс идет «изнутри» фирмы. Он чаще всего начинается неформально, на низовом уровне: в лабораториях, временных исследовательских группах⁵⁶, а потому идет медленнее и остается «технологически обусловленным».

Режим открытой экономики, к которому Япония перешла в 70-х годах после введения полной обратимости иены, устанавливает все более тесную взаимозависимость отраслей через границы национальных рынков⁵⁷. Участникам международного обмена приходится строить свою хозяйственную стратегию, исходя из мировых масштабов конкуренции, и они выходят за рамки олигополистической структуры национальных рынков. Перестройка экономики Японии под давлением действующего на мировом рынке механизма ценовой конкуренции с такими его компонентами, как сильные колебания товарных цен и валютных курсов, разноразличной процентных ставок, и тому подобными дестабилизаторами условий производства и обмена для предприятий ускорилась.

Еще один показатель изменения рыночных условий — высокий динамизм товарных рынков, выражающийся в далеко зашедшей дифференциации продукции и ускоренном ее обновлении.

В 70-х годах стал всеобщим и, пожалуй, уже бесповоротным отход от выпуска стандартной продукции крупными партиями. Современное крупное производство ведется как поток разнородной мелкосерийной продукции. Крупнейшая в Японии, да и во всем мире, автомобильная компания «Тоёта» выпускает 22 модели легковых машин, а число модификаций достигает 11 078. Полная смена моделей производится раз в четыре года⁵⁸. Средняя японская оптовая фирма, торгующая косметиче-

скими товарами, продает примерно 600 марок зубной пасты, более 1000 марок шампуня и ополаскивателя для волос. В Японии ежегодно появляется 7—8 тыс. новых (непродовольственных) товаров, на 20% обновляется номенклатура розничной торговли⁵⁹. На смену стандартным технологиям прошлого пришла многовариантность технологий. Спрос на продукцию производственного назначения сильно дифференцируется. Так, рынок черных металлов требует многих марок стали и мелких партий проката, и в настоящее время более 80% продукции крупных металлургических фирм Японии выпускается по предварительным заказам стабильной клиентуры с точными сроками поставки и гарантией качества⁶⁰. По оценке проф. Дж. Грегори из Университета «Дзёти», «системы массового производства в развитых странах охватывают лишь 25—30% общей стоимости промышленной продукции. Большая часть изделий, особенно в металлообработке и машиностроении, выпускается мелкими сериями, от 10 до 2000 штук»⁶¹. Крупносерийный выпуск и непрерывные технологические процессы сохраняют свое значение лишь в производстве базовых полуфабрикатов и выработке электроэнергии. Сохраняется и принцип конвейерной сборки в машиностроении.

При диверсификации продукции и коротких сроках ее жизни на рынке наступает время, когда корпорации приходится сочетать различные и даже противоположные принципы хозяйственной организации. Описанные выше «классические типы» организации в чистом виде перестают существовать. В самом деле, для эффективного обслуживания рынка нужна предельная мобильность и гибкость в маневрировании видами продукции и ценами. При выпуске мелких партий продукции связь с рынком организуется в форме заказа: через торговую сеть либо по прямым заявкам смежников. Высокие требования к качеству исполнения исключают случайных исполнителей; но в формировании и поддержании постоянных партнерских связей должна присутствовать гибкая реакция на условия производства и сбыта. Иными словами, если, по определению Н. Итами, «организованный» рынок теснит «чистый»⁶², то и сама организация партнерских связей никак не может быть жесткой.

Для эффективной организации производства требуются стабильность потока и синхронность операций. В конкурентной экономике это такой же жесткий императив, как мобильная реакция на рынок. Следовательно, предварительный заказ как форма связи с рынком должен быть органически включен в синхронную работу крупных производственных систем. Экономия на масштабах выпуска однородной продукции все больше вытесняется «экономией на разнообразии», вернее, на сочетании различных, но взаимосвязанных видов деятельности.

Новая динамика, структура и географическая протяженность рынков дают японскому предпринимательству более широкую свободу выбора, но она оборачивается большей неопре-

деленностью результатов, бóльшим конкурентным давлением на хозяйственные решения. Вообще, если, как было сказано выше, накал конкуренции нельзя измерить по какой-то универсальной шкале, то на уровне хозяйственных решений он прекрасно осознается как разносторонний и повышенный риск. Конкурентное давление предъявляет новые и повышенные требования и к эффективной организации, и к выбору стратегии выживания и успеха. Корпорация должна не просто соизмерять свои затраты и результаты, но и соизмерять и ранжировать различные виды риска как возможности потерь и вознаграждения.

Задачам разработки и внедрения новой техники, быстрого обновления продукции и свертывания потерявших перспективу производств лучше всего отвечает дивизиональное построение, так как именно оно позволяет крупной корпорации координировать и финансировать различные виды деятельности по рентабельности и стратегическим приоритетам. Это, можно сказать, аксиома современного управления. Тем не менее дивизиональная организация в Японии не стала всеобщей. Материалы ответов на анкету, разосланную в 1980 г. группой японских экспертов по управлению в 1000 ведущих американских фирм (по списку журнала «Форчун») и в 1031 японскую корпорацию (из числа зарегистрированных на бирже), показали, что дивизиональное построение принято в 94,4% американских фирм и только в 59,8% японских⁶³. Таковую же пропорцию (57,9%) показало и обследование, несколько позднее проведенное министерством внешней торговли и промышленности Японии среди 330 корпораций, зарегистрированных в первой секции Токийской биржи⁶⁴. Выбор между функциональной или дивизиональной организацией, считают специалисты из МВТП, «не имеет прямого отношения к стимулированию жизнеспособности японских фирм... важно, чтобы организация была целесообразна и эффективна, что может быть достигнуто при любой форме ее построения»⁶⁵.

Такой прагматический и гибкий подход к определению организационных форм в высшей степени характерен для крупного предпринимательства Японии. Начавшийся в 70-х годах отход от функционального построения не был абсолютным и сменялся возвращением к нему: по данным МВТП, в 1973—1978 гг., сразу же после «нефтяного шока», часть корпораций вернулась к функциональной организации, а затем вновь перешла к дивизиональной: по группам товаров или по региональному признаку⁶⁶. Дело в том, что в кризисных условиях, когда нужна высокая централизация для принятия радикальных решений и проведения жестких мероприятий, функциональное построение удобнее. В обычных же условиях дивизиональное построение, имеющее несколько уровней иерархии, позволяет варьировать децентрализацию оперативной работы низовых звеньев: чем крупнее размеры фирмы, чем сложнее ее отраслевой набор и

география рынков, тем важнее свобода оперативной деятельности и самоокупаемость низовых звеньев при сохранении за центром стратегических полномочий.

Конкретные организационные структуры японских корпораций чрезвычайно разнообразны. Они не повторяют друг друга, как не повторяется выбираемый фирмами отраслевой набор. Фирмы гибко меняют свою структуру: при вялом спросе на продукцию укрепляют производственные отделения, упраздняют промежуточные образования, при быстром росте отрасли дробят их. Отделения открываются, закрываются, превращаются в дочерние фирмы. Создаются поисковые группы — «внутрифирменный венчур». Возникают новые управленческие звенья для организации страхования и лизинга, финансирования на рынках ценных бумаг, связи с зарубежными фирмами. Реорганизация в соответствии с возникающими задачами в японских фирмах идет постоянно.

При всем том у множества вариантов дивизионального построения есть общая принципиальная схема. В развитом виде она состоит из четырех уровней управленческой иерархии с более или менее стандартным распределением компетенции. Низовое звено образуют функциональные единицы производства товаров и услуг: заводы, фабрики, лаборатории, конструкторские бюро, которые получают программы работы в порядке заданий руководства по цепочке сверху вниз, а также сбытовые и снабженческие конторы, бухгалтерии и т. д., которые непосредственно обслуживают заводы, отвечают за организацию производственных процессов и контроль за ними.

Второй уровень — производственные отделения. Они отвечают за сбор и анализ информации по своим товарным группам и районам, определяют перспективы сбыта своих товаров и готовят решение о рыночной стратегии: планируют разработку, производство и сбыт продукции подчиненных им заводов. Как указывалось выше, у них обычно имеются функциональные службы (плановая, финансовая, техническая и др.). В очень крупных корпорациях, имеющих десятки производственных отделений, над ними создается еще один, промежуточный уровень: группы отделений или штабы.

Именно к этому уровню относится децентрализация управления. Она состоит в том, что производственные отделения, а чаще группы или штабы переводятся на внутрифирменный хозрасчет: они условно наделяются основными фондами и ведут свои балансы и счета прибылей и убытков. Это помогает соизмерять результаты по горизонтали, сопоставляя показатели отделений. Отделения могут быть самых различных размеров и иметь разнородные условия рентабельности (например, в электротехнических компаниях, где производятся и турбины, и холодильники, и утюги). В этом случае их работа может быть организована на полугодовых контрактах с президентом фирмы: им даются индивидуальные задания по рентабельности и

доле рынка⁶⁷. Производственные отделения могут выпускать сходную продукцию и отчасти конкурировать друг с другом, причем лучшими считаются те отделения, которые «создают трения с другими: это резервуар предпринимательской энергии»⁶⁸. В некоторых фирмах, имеющих очень крупные заводы (металлургическая «Синниппон сэйтэцу», электротехническая «Хитати сэйсакусё»), на правах хозрасчетных отделений работают заводы.

Еще один пример далеко зашедшей децентрализации: превращение автономных производственных отделений, а чаще — групп в «центры прибыли». Под этим понимается следующее: отделение получает «сверху», т. е. от правления компании, «свою» долю акционерного капитала, на который выплачивает дивиденды, разумеется внутрифирменные, и проценты правлению за внутрифирменный же кредит. Показатели прибыли по отделениям используются как промежуточные для оценки вклада отделений в создание прибылей всей корпорации и для распределения общефирменных управленческих издержек по отделениям. Это пример наиболее далеко зашедшей имитации рынка внутри организации⁶⁹.

Но как бы далеко ни заходила децентрализация, все это — урезанная самостоятельность; квазихозрасчет, квазиконтракты, квазиприбыль. Отделение или группа, будучи средним звеном в управленческой иерархии, не имеет права самостоятельно обращаться к внешним источникам финансирования, распоряжаться имуществом фирмы (ее основными фондами) и акциями и нанимать персонал. Средства, имущество, необходимый персонал запрашиваются им у руководства в пределах производственных программ и заявок на капиталовложения.

Третий уровень — общефирменные функциональные службы, занятые координацией снабжения и сбыта, финансированием, бухгалтерскими операциями, планированием, кадровой и научно-технической политикой, капитальным строительством и т. д. Нередко к этому уровню относятся научно-исследовательские институты фирм. Функциональные службы заключают внешние контракты от имени компании как юридического лица. Они обрабатывают весь поток внутрифирменной информации, составляют отчетность и готовят решения по ней.

У очень крупных корпораций, сохраняющих функциональное построение, обычно имеются штабные службы снабжения и сбыта по видам материалов, штабы по технологиям, капитальному строительству и т. д., обслуживающие хозрасчетные заводы. Это, по существу, смешанное функционально-дивизиональное построение⁷⁰.

Наконец, четвертый уровень — высшее звено, штаб-квартира: президент и совет директоров, назначаемые общим собранием акционеров⁷¹. Они объединяют функции принятия и исполнения стратегических решений. Высшее звено оценивает работу отделений и координирует ее, ставя им задачи и распределяя

кадровые и финансовые ресурсы. В отличие от США и Англии, где в крупных корпорациях функции принятия и исполнения решений разделены и в состав директората входят главным образом представители других фирм и банков (внешние директора), в Японии совет директоров состоит преимущественно из руководителей производственных отделений, штабов или заводов (в зависимости от особенностей построения фирмы). По данным Х. Мито, относящимся к 200 крупнейшим корпорациям (данным, к сожалению, довольно старым — за 1976 г.), в среднем 67,4% директората — наемные управляющие этих же фирм: 18,5% — акционеры⁷²; 8,1% — представители смежников, компаний той же отрасли, предпринимательских союзов; 6,1% — работники государственной администрации (министерств, Банка Японии), органов местного самоуправления и государственных предприятий⁷³. Внешний директорат законом не предписывается, за исключением дочерних компаний (на правах участия более 50%), где внешний акционер, головная компания, имеет право назначать своих представителей в совет директоров и своих ревизоров.

В обязанности совета директоров входит подготовка полугодовой внутренней и внешней финансовой отчетности. Внутренняя, более полная, — инструмент внутрифирменного контроля, регламентируемый коммерческим кодексом. Внешняя, сокращенная, составляется для сведения акционеров и для публикации и регламентируется законодательством о сделках с ценными бумагами. К ней относятся счета активов и пассивов, прибылей и убытков, отчет о коммерческой деятельности фирмы и план распределения прибыли. Отчетная документация проходит обязательную финансовую ревизию, внутрифирменную и внешнюю (внешняя ревизия проводится работниками специальной независимой государственной службы). Отчетность принимается простым большинством голосов по числу акций. Доступ собственников к информации компании и возможность влиять на ее решения регламентированы законом и зависят от доли участия в капитале. Право запроса к директорам и ревизорам по всем пунктам документации дается всем владельцам акций. Владелец пакета акций от 3 до 10% может оспаривать назначение директоров и ревизоров в судебном порядке. Пакет от 10 до 25% дает, кроме того, право требовать назначения ревизоров через суд и обеспечивает доступ к текущей деловой документации (договорам, накладным и т. д.)⁷⁴.

Таковы юридические границы личного контроля собственников над деятельностью корпорации: по формальной регламентации это преимущественно внешний контроль пост-фактум⁷⁵. Голос собственников в распределении прибылей корпорации (их реальная экономическая власть) сильно приглушен. В отличие от США в Японии дивиденды платятся не по курсовой, а по номинальной стоимости акций, а это значит, что акционеры являются не столько контролерами фирм, сколько ее простыми ин-

весторами⁷⁶. Механизм принятия решений полностью находится в руках наемных управляющих (администраторов), ответственных за стратегию фирмы, пришедших на свои посты через все витки внутрифирменной ротации кадров. Свободный рынок менеджеров в их продвижении и смене не участвует: таковой в Японии только в последние годы начинает формироваться. Деловое предприятие администраторам не принадлежит, но они заинтересованы в устойчивости и перспективах делового предприятия, обеспечивающих им карьеру и высокий социальный статус. Они юридически реализуют право хозяйственного распоряжения его имуществом и ресурсами — а это право принятия решений. Здесь мы имеем дело с классическим случаем отделения хозяйственного распоряжения от собственности. Собственников интересует результат, т. е. прибыль, и они так или иначе корректируют долговременные решения. Менеджерам принадлежат реальная хозяйственная власть, административный контроль внутри фирмы, и от безответственных решений их удерживают не только контроль со стороны собственников, но и жесткие условия рыночной конкуренции⁷⁷. Устойчивость и перспектива определяются скорее не текущей эффективностью (краткосрочной рентабельностью), а долгосрочной отдачей вложений, позициями компании на рынке.

Стратегия корпорации выражается в постановке долгосрочных целей и выработке порядка действий. Наше расхожее представление о том, что внутри корпорации действует директивный план, план-закон, противостоящий внешней стихии рынка, не соответствует действительности. Даже постановка устойчивой цели в виде заданного уровня рентабельности на сколько-нибудь длительный срок невозможна, так как уровень рентабельности лимитируется извне подвижными рыночными условиями, а жесткая фиксация целевой установки ограничивает возможности маневрирования. Целью фирмы как организации является не только текущая прибыль на вложенный капитал, но и длительная выживаемость, поддержание адаптивности; эти цели могут противоречить друг другу, составлять дилемму. К тому же выработка стратегии предполагает целую цепь взаимосвязанных решений: здесь не только выбор профиля, рынка и технологии, но и поддержание баланса и связи между видами деятельности фирмы и решения о степени и способах вертикальной интеграции. В западной литературе нередко подчеркивается, что японские корпорации не нуждаются в постоянной оглядке на показатели краткосрочной рентабельности. «Свободные от тирании финансовых ревизоров и от тяжелого давления, испытываемого американскими корпорациями со стороны акционеров, управляющие могут рассчитывать свои решения на более длительные временные горизонты»⁷⁸, — заключают американские специалисты по управлению Эбегген и Сток, считающие, что институциональные рамки благоприятствуют японским фирмам в возможности выработки стратегии, что в современных усло-

виях является реальным конкурентным преимуществом на мировых рынках.

В любой иерархически построенной организации уровни управления выполняют функции двусторонней связи: сверху вниз подаются распоряжения, снизу вверх — отчеты. Практика управления уже выработала более или менее общие стандарты распределения задач между его уровнями и процедуры подготовки и принятия решений, контроля и оценки исполнения. В «открытых экономиках» Запада многие стандарты управления стали международными.

В самых общих чертах они выглядят следующим образом.

Отделению дается свобода выбора технологии и вменяется в обязанность самостоятельный сбор и анализ информации о состоянии и перспективах сбыта. Руководство фирмы на основании анализа информации по всем отделениям ранжирует группы товаров на основании текущей рентабельности и перспектив сбыта и намечает расширение выпуска, поддержание текущего объема либо снятие с производства. Принципиальные решения о внедрении новой продукции (технологии) и снятии с производства устаревшей готовятся на уровне производственных отделений и принимаются руководством после тщательного согласования с ними. На основании этих решений отделения составляют текущие программы выпуска в номенклатуре и планы загрузки оборудования и распределяют их по заводам. Руководство не занимается планированием загрузки и контролем над производством продукции в натуральных показателях. Его задача — оптимизация товарного состава продукции фирмы как хозяйственной единицы.

Функции сбыта могут выполняться либо производственными отделениями, либо единой службой сбыта или даже передаваться вовне — дочерней фирме. Материальное снабжение и организация заказов у смежных предприятий — функции общекорпоративных служб. Ценообразование ведут производственные отделения. Текущая выручка фирмы сосредоточивается в финансовой службе фирмы. Перераспределение средств, материальных, технических и людских ресурсов ведется в рамках проектов капиталовложений и контролируется годовыми бюджетами.

Национальная специфика существует лишь в качестве некоторых вариантов более или менее стандартных процедур. Тем не менее такие варианты на общем фоне весьма важны с точки зрения адаптивных возможностей крупной корпорации. Рассмотрим стандарты и специфику работы японских корпораций на примере ключевых стратегических решений, а именно решений о капиталовложениях.

Капиталовложения организуются как проекты, различные по размерам, целям и срокам окупаемости. Это сметы долгосрочных затрат, которые должны полностью обеспечить будущие возможности производства и сбыта. Конкретное управленческое понятие капиталовложений в современной крупной кор-

порации имеет гораздо более широкое содержание и объем, чем то понятие, которым пользуется народнохозяйственная статистика. В народнохозяйственное понятие капиталовложений входят стоимость построек, оборудования, инструмента и технологической оснастки. На уровне корпорации это только часть долгосрочных затрат. Корпорация относит к капиталовложениям также стоимость технологической документации проектов, затраты на исследования и разработку продукции, выпуск опытных партий, рекламу и даже запланированные убытки в виде скидок с цены изделий, предоставляемых первым покупателям ради завоевания рынка. Кроме того, учитываются расходы на развитие фирменной сбытовой сети и обеспечение комплекса послепродажных услуг. В сметы капитальных проектов закладываются также стоимость земельных участков с их обустройством, затраты на подготовку и переобучение персонала, на переналадку производственных линий и коммуникаций — словом, целый «пакет» разнообразных расходов, называемых «затратами на адаптацию»⁷⁹. Поэтому обоснование отдачи проектов является многофакторной задачей, требующей вероятностной оценки условий множества рынков.

При таком по необходимости широком подходе к капиталовложениям большую сложность представляет и отбор проектов: для него требуются тщательные оценки рисков и окупаемости, определение приоритетности и очередности. Волевыми решениями на основе интуиции и опыта здесь не обойтись.

В крупных японских корпорациях, имеющих дивизиональную структуру, там, где производственные отделения (или штабы) работают на хозрасчете, для определения приоритетности проектов принят хорошо известный на Западе формальный метод балансирования продуктово-рыночного набора. Этот метод, известный под названием «РРМ» (product-portfolio management) или «матрица Бостонской консультативной группы»⁸⁰, представляет собой простейший инструмент для ранжирования видов продукции по текущей и перспективной рентабельности с учетом того, на какие рыночные позиции фирма может рассчитывать среди своих конкурентов.

Руководство компании суммирует отчеты и прогнозы рынков, составленные отделениями, и вырабатывает приоритеты для распределения ресурсов, проигрывая рыночные ситуации. Для этого определяются товары-«звезды» (star products, по-японски «ханагата сэйхин», или «цветы»)⁸¹, в которые следует реинвестировать прибыль, полученную от их сбыта, так как по этим товарам компания рассчитывает удерживать свои позиции на рынке. В момент, когда эти товары начинают давать компании наибольшую выручку, они получают название «дойных коров» (cash cows, по-японски «канэ-но нару ки», или «яблони с золотыми яблоками»). Есть товары, по которым фирма держит достаточную долю рынка, но спрос на них падает: это «проигрыш» (losing dogs, по-японски «макэину»). Их надо снимать с

производства, чтобы избежать потерь. Есть такие перспективные новые товары, по которым рынок еще не завоеван, и они требуют вложений больше, чем дают выручки: это «трудные дети» (problem children). Товары, входящие в номенклатуру производства, разделяются на четыре группы в зависимости от следующих характеристик: 1) высокие темпы роста и значительная доля рынка; 2) низкие темпы роста и высокая доля рынка; 3) низкий потенциальный рост и низкая доля рынка; 4) высокий потенциальный рост и низкая доля рынка. Проекты капиталовложений ранжируются по этим группам, чтобы можно было видеть, как распределять по ним средства с перспективой отдачи, учитывая различные фазы «жизненных циклов» товара на рынках. Руководство фирмы всегда задает общефирменный норматив отдачи проектов. Это — нижний предел уровня или максимальный срок окупаемости. Это тот предел риска, ниже которого компанию ждут убытки.

Руководство действует как стратегический центр, обеспечивающий распределение ресурсов не по текущей рентабельности (рынок, как известно, «близорук»), а по своим приоритетам. Текущая рентабельность — только вклад отделений в финансовые ресурсы компании. Этот способ централизованного субсидирования из текущей выручки применяется в многоотраслевых корпорациях, где пропорции распределения ресурсов между звеньями не могут быть заданы таким прямым регулятором, как внутренняя связь отделений по технологической цепочке. Он позволяет стабилизировать денежную выручку, помогает освободиться от внешней финансовой зависимости и поднять уровень самофинансирования. Перед нами своего рода «внутренний мини-рынок капиталов»⁸², работающий на сочетании рыночного и административного принципов. Интересно, что этот, казалось бы, стандартный рациональный прием в практике американских и японских корпораций применяется по-разному. Американцы ставят жесткие нормативы для максимизации текущей выручки и пользуются сильнодействующими средствами отбора, вплоть до закрытия или продаж «на сторону» неперспективных отделений. Они полагаются на рыночные показатели рентабельности и крутые административные меры. Японцы на жесткие решения идут не сразу, терпят кратковременные убытки, стараются найти новые идеи для таких отделений и выигрывают время для переобучения персонала, так как у них нет таких мобильных, как в США, рынков рабочей силы. Это называется «сохранением здоровых дефицитных подразделений»⁸³. Прием балансирования продуктово-рыночным набором, по сути своей, пригоден лишь при относительно плавной динамике рынков, как инструмент «тонкой настройки», и не оправдывает себя в сколько-нибудь острых ситуациях.

В компаниях с функциональной структурой, где пропорции распределения задаются технологиями крупномасштабного производства, долгосрочная стратегия связана с решением таких

задач, как смена моделей продукции и технологической оснастки оборудования (в автомобильной и электротехнической промышленности), проведение плановых капитальных ремонтов и замены основных агрегатов (в металлургии). Здесь ранжирование проектов ведется по финансовым нормативам с тонко дифференцированными оценками степени риска⁸⁴. Это делается следующим образом.

В электротехнической промышленности и автомобилестроении проекты капиталовложений ранжируются по двум видам критериев: целевым и количественным. Количественные критерии — это стоимость смет: крупные (обычно более 100 млн. иен) и мелкие. Целевая разбивка делается по пяти группам: обновление оборудования; рационализация; увеличение мощностей; выпуск новой продукции; НИОКР. Мелкие проекты всех пяти групп отбираются на уровнях отделений и заводов, после чего заявки на финансирование подаются руководству компании и обычно удовлетворяются. Крупные выносятся на усмотрение руководства.

Ранжирование крупных проектов в целевой разбивке — это дифференцированный учет риска. Сроки (или уровни)⁸⁵ окупаемости определяются в зависимости от прогноза по трем переменным: спрос, технология фирмы и поведение конкурентов. Самый простой случай — обновление оборудования: здесь компания несет только технологический риск, так как объем и структура производства и рынков не меняются. По проектам рационализации потенциальный эффект измеряется как ожидаемое сокращение издержек (устанавливается срок или количественный норматив). Отдача мощностей новых проектов рассчитывается с «вилкой»: в расчет принимаются как минимум три варианта темпа роста товарного спроса. С учетом рыночного риска нижний порог отдачи устанавливается выше, чем для проектов рационализации. Еще выше он устанавливается для освоения новой продукции, так как здесь нужно учитывать не только рыночную неопределенность и поведение конкурентов, но и риск работы с еще не освоенной «на потоке» технологией⁸⁶. Если фирма ведет агрессивную ценовую политику, она закладывает в проект заниженную цену на первых порах, рассчитывая удержать рынок. Наконец, по проектам НИОКР чаще всего устанавливается только срок финансирования исследовательских задач: фундаментальных — 4 года, прикладных — 2,9 года⁸⁷. Здесь неопределенность результата слишком велика, чтобы можно было выдерживать какие-либо критерии отдачи.

В автомобильных компаниях порядок отбора проектов несколько иной: инвестиционные проекты связаны со сменой моделей машин⁸⁸, сроки окупаемости проектов — 4 года (в пределах пребывания модели на конвейере), а контрольными цифрами служат плановая себестоимость и рентабельность одного автомобиля. При этом, как говорилось выше, серийная машина выпускается во множестве вариантов, в расчете на сегментиро-

ванный рынок. Отдельные сегменты рынка приносят компании различные уровни прибыли, а иногда и убытки. Фактическая себестоимость машины на конвейере неизбежно отличается от нормативной. Поэтому автомобильные компании учитывают те же три вида риска, закладывая их в нормативную себестоимость новой машины: неопределенность спроса, риск крупномасштабной технологии, неопределенность в действиях конкурентов.

Обращение крупных корпораций к долгосрочному планированию деятельности обусловлено потребностью координировать сложную работу крупномасштабной организации не путем простого суммирования производственных программ, а имея наготове рациональные варианты с учетом быстро меняющейся среды. По существу, такой план — всегда по преимуществу прогноз, и только часть его, рассчитанная на год-полтора, приближается к плану-приказу. В США к 1966 г. формальным планированием занимались более 90% компаний обрабатывающей промышленности, в Японии — только 77% к 1975 г.⁸⁹, но в 80-х годах планы появились практически у всех.

Временной горизонт планирования у большинства крупных японских корпораций такой же, как у американских — 4—5 лет⁹⁰.

К контрольным показателям плана относятся: объем выпуска, продаж и прибылей, структура издержек, объем и структура заказов (для продукции, изготавливаемой на заказ) и объем и структура продукции, заказываемой фирмой на стороне. Параллельно составляется пятилетняя программа использования ресурсов: людских, денежных и технологических. Делается разбивка ресурсов по самым крупным объектам. Пятилетний план разбивается на промежуточные годовые планы. Летом каждого года составляется уточненный вариант плана на следующий год. Для отделений разрабатываются контрольные цифры на пятилетие и подробные годовые планы. В годовых планах главный планируемый показатель — объем прибылей. В расчете на объем прибылей планируются выпуск, продажи продукции, закупки материалов, текущие и капитальные ассигнования, использование кадров. Каждому отделению дается норматив прибыли как отчетный и контрольный показатель в рамках фирмы. Другой вариант — трехлетние планы для отделений и долгосрочные перспективные программы на 10 лет с контрольными цифрами объемов продаж, прибылей, активов и численности персонала. Такой цикл программирования сочетается с годовыми планами-бюджетами для отделений.

Основой исполнения внутрифирменного плана, как всякого плана действий организации, является директива, и контрольная цифра — его инструмент. При всем этом это антипод авторитарной власти руководства. На вопрос, почему в Японии так хорошо «привилось» внутрифирменное планирование, видный специалист по управлению Т. Коно ответил, что в его стране «группо-

вые решения общеприняты, а долгосрочный план — это работа групповая»⁹¹.

По поводу группового характера этой работы возникла уже некоторая мифология. Так, другой видный специалист по управлению, Н. Итами, в книге, предназначенной для западного читателя, утверждает, что выработка долгосрочного плана в Японии — это процедура «конкурентная», так как инициатива предложений исходит из низовых звеньев корпорации. «Предположим, — пишет он, — фирма планирует новую гамму продуктов в рамках своей программы диверсификации. Проекты плана готовятся в самых низовых подразделениях. По мере того как он движется внутри фирмы по восходящей линии, между различными уровнями иерархии ведется неформальный обмен информацией с целью выработки полного консенсуса... Но этот процесс постепенного согласования тем не менее сопровождается агрессивной конкуренцией между подразделениями, такой, какая в США ведется за пределами фирмы, на рынке»⁹².

Однако материалы детальных и добросовестных обследований⁹³ показывают, что дела эти делаются не так уж демократично и неформально и несколько менее «конкурентно», нежели это представляет Н. Итами. За разработку трех-, пяти- и десятилетних программ отвечают высшие управляющие фирмы. Пока идет разработка, начальники отделений не знают этих программ в деталях, как не знают и полного объема ресурсов, которыми собирается оперировать фирма. Но они владеют полным объемом информации о технико-экономических возможностях своих подразделений (заводов, КБ) и о состоянии рынков своей продукции. Разработка планов ведется методом многократного уточнения, итерации.

Главная администрация сообщает отделениям финансовые контрольные показатели на плановый срок: объем продаж (в стоимостном выражении), уровень самофинансирования, норматив прибыли в расчете на всю сумму активов. Начальники отделений дают информацию о своих производственных возможностях и ресурсных ограничениях и формируют запросы, на основе которых строятся стратегия фирмы и ее ресурсное обеспечение. Обмен информацией и уточнение среднесрочной программы проводятся 4—5 раз; после второй итерации нередко делается проигрывание вариантов объемов и цен выпуска на математической модели. Всего на составление среднесрочной программы уходит до полугода. Если отделений много и они объединены в группы, то переговоры с главной администрацией ведет администрация групп. Соответственно ресурсы из центрального звена получают группы, распределяя их по отделениям.

Когда программа составлена, до отделений доводится информация об основных инвестиционных проектах, которые должны быть известны во всех отделениях. Но этим проектам необходимо согласование мнений во всей корпорации. Без это-

го главная администрация не начинает давать ассигнования на проекты. Если проект принят, то выделение средств и персонала регулируется по ходу его выполнения под контролем главной администрации фирмы. На годовом уровне рассматриваются конкретные запросы отделений и делается сверка с контрольными цифрами рентабельности. Если отделения не укладываются в годовую смету бюджета капиталовложений и смету численности персонала, они имеют право запроса у главной администрации. Строгость контроля зависит от размеров требуемой суммы и категории объекта. В исключительных случаях вопрос может быть вынесен на рассмотрение совета директоров. Во всех случаях он решается на основе двустороннего обмена информацией. По большим проектам в главной администрации заслушиваются промежуточные отчеты, ведется анализ состояния дел на стратегически важных участках.

Для того чтобы определить, насколько планируемые капиталовложения будут обеспечены собственными финансовыми ресурсами фирмы и в какой мере нужно будет обращаться к внешним источникам финансирования, главная администрация определяет низшие уровни издержек финансирования, которые доводятся до отделений и учитываются ими при разработке контрольных цифр рентабельности конкретных производств.

При нестабильности внешней среды формальный план-прогноз может внезапно и очень сильно обесцениться. Это особенно верно для дальнего горизонта — последнего года пяти- или десятилетки. Так бывает, когда резкие перемены затрагивают всех. Например, в 1974—1975 гг. и в 1982 г. при повышении цен на нефть и в 1978, 1980, 1985—1986 гг. при повышении курса иены все планы пришлось пересматривать. Так бывает и у отдельных корпораций, когда наступает необходимость в организационных экспериментах. В середине 80-х годов, когда нестабильный режим стал не исключением, а правилом, ведущие корпорации пришли к выводу о том, что «жесткий количественный прогноз — крупная ошибка в деле долгосрочного планирования», а при ориентации на единственный вариант, признаваемый лучшим, «прогноз ни в коем случае не сбудется»⁹⁴. Долгосрочные планы все меньше детализируются, превращаясь в общие формулировки продуктово-рыночной ориентации фирмы, а крупные стратегические проекты часто разрабатываются вне планов на уровне дальнего горизонта и включаются на ближнем. При этом планирование ближнего горизонта (год-полтора) остается исключительно точным. По данным Управления экономического планирования, которое внимательно следит за планами частных капиталовложений как важной составляющей в формировании народнохозяйственной конъюнктуры, годовые корректировки планов делаются в пределах плюс-минус 1,9—4%⁹⁵.

Принятие решений и контроль в крупной японской корпорации опираются на финансовые критерии эффективности. Производственная дисциплина — это прежде всего финансовая дис-

циплина. Она поддерживается с помощью разнообразных и многомерных нормативов рентабельности: по товарам и их группам, по объектам капиталовложений и годовым бюджетам, по отделениям и штабам. Эти внутренние нормативы, которые не регламентируются извне, базируются на общепринятой практике и рассчитываются по данным внутрифирменной отчетности.

Корпорация выбирает для себя источники финансирования, которые делятся на внутренние (самофинансирование) и внешние. Внутренние — это не то «самофинансирование» в применении к советским предприятиям, которое означает только независимость от финансирования из государственного бюджета и хозрасчет. В рыночной экономике эти характеристики изначально обеспечиваются частной собственностью, юридической независимостью фирм. Здесь к самофинансированию относятся амортизация основного капитала и нераспределенная прибыль, зачисляемая в резервные фонды корпораций (резервы на компенсацию колебаний валютных курсов, безнадежных долгов и т. д., которые не только разрешаются, но даже предписываются японским налоговым законодательством). Самофинансирование — самый дешевый способ финансирования: это бесплатные и бессрочные средства. Но они обеспечиваются только высоким притоком денежной выручки и не свободны от внешнего контроля со стороны налогового управления министерства финансов, регламентирующего порядок амортизации и состав резервных фондов в законодательном порядке.

Внешними источниками финансирования являются банковские ссуды, коммерческий кредит под товарные поставки (межфирменный денежный оборот) и средства, получаемые от продаж ценных бумаг: акций и облигаций фирмы. В составе накопленного капитала крупнейших корпораций внутренние источники составляют 18%, акции — 7, долгосрочные банковские займы и облигации — 29,2 и коммерческий кредит — 45,8%⁹⁶.

Как видно, уровень самофинансирования невысок. Такое соотношение внутренних и внешних источников финансирования сложилось в 50—60-е годы при очень высоких темпах экономического роста страны, когда быстрое наращивание производственных мощностей сильно превышало внутренние финансовые возможности корпорации. Это соотношение поддерживается действующим налогообложением: банковский процент не облагается налогом, зачисляется в издержки и возвращается фирме в цене реализуемой продукции. Банковский кредит — сравнительно дешевый источник финансирования: если норма прибыли компании (в годовом исчислении) выше ставки процента, то, чем меньше собственный капитал компании, тем она рентабельнее. Это так называемый «эффект рычага». Однако при обратной пропорции «рычаг» больно бьет в обратном направлении — в этом риск высокой зависимости от банков.

Крупная корпорация, будучи, если она стабильна, первоклассным заемщиком, располагает полной свободой выбора фи-

нансовых партнеров. Она может постоянно поддерживать отношения с одним или несколькими банками или менять, рассредоточивать партнеров. В зависимости от характера своего партнерства с банками фирма оказывается в различных условиях финансового контроля.

Условия банковских ссуд определяются в контракте, заключенном между фирмой и банком по текущей рыночной ставке процента. Ссуды даются и погашаются по ежемесячным квотам, с ежемесячной корректировкой на колебания процентной ставки и штрафным процентом при задержке выплаты⁹⁷. Чем выше задолженность одному кредитору, тем вероятнее инспекторское вмешательство банка в дела фирмы. Инспекторские функции банка — это чисто экономический контроль по результатам деятельности фирмы. Банки не имеют права регламентировать целевую разбивку и порядок расходования средств в фирме⁹⁸. Их интересует только кредитоспособность заемщиков. При постоянных отношениях с заемщиком головной банк фирмы обычно берет на себя функцию гашения ее риска на случай финансового провала (продление займов и т. д.). Если корпорация рассредоточивает свой кредит и меняет партнеров, она гарантирована от излишнего вмешательства в свои дела, но лишается партнерской поддержки. В Японии общепринятой является практика постоянного партнерства с головным банком на 30—40% задолженности и рассредоточение остальных ссуд. Кроме банковского контроля для фирмы существенна также биржевая оценка ее эффективности через курсы ее ценных бумаг, которые являются немаловажным средством привлечения денег: разница между курсом и номиналом — это стабильный источник финансирования без срока возврата, и, чем лучше финансовые показатели компании, тем этот источник обходится дешевле (и наоборот).

Чтобы определить, насколько планируемые капиталовложения могут быть обеспечены финансовыми ресурсами, корпорация определяет для себя предельные нормативы издержек финансирования и, стараясь найти оптимальный баланс между этими издержками, финансовым риском и внешним контролем, выбирает сочетание способов финансирования по цене. При этом непременно вводится поправка на ожидаемое движение ссудного процента и биржевую оценку фирмы, так как это реальные рыночные ограничители финансирования.

Сопоставление внутренних оценок рентабельности с условиями внешнего финансового контроля дает корпорации общий финансовый норматив рентабельности — основу ее хозрасчета. Это внутренний норматив, не регламентируемый извне, но обусловленный внешним контролем. Если при существующих объемах и номенклатуре выпускаемой продукции и при данном уровне рыночных цен фирма не укладывается в свой норматив, она должна менять состав продукции, объем выпуска, снижать издержки перед угрозой трудностей финансирования вплоть до

банкротства. Рынок накажет фирму и в том случае, если она неверно определит свой норматив.

Отсюда следует, что, когда процесс межотраслевого перелива капитала идет внутри многоотраслевых корпораций, его ориентиром уже не может быть отраслевая норма прибыли. К такому же выводу приходит в итоге анализа процессов перелива капитала советский исследователь Р. М. Энтов: «В рамках многоотраслевой фирмы решающим соображением относительно приобретения (строительства) предприятий в той или иной отрасли становится уже влияние этой операции на совокупную норму прибыли данной фирмы»⁹⁹.

В крупных компаниях норма прибыли так же далека от усреднения, как варианты структур и степени децентрализации управления. При этом разнообразии структурных и стратегических решений сохраняет свою силу общая управленческая основа — административный контроль. В принципе контроль в организации имеет природу внеэкономическую: это постановка задач (приказ), наделение ресурсами, оценка исполнения. При усложнении организации низовым звеньям делегируются определенные полномочия в постановке задач, в их распоряжении оставляется часть ресурсов, но сохраняется контроль центра над результатами. Мы видим, что выработка стратегии в крупной корпорации не трансформируется в план-закон. Требуется самая оперативная и тонкая работа с рынками, и основная ее тяжесть ложится на децентрализованные производственные отделения. В системе организации движения ресурсов внутри корпорации имитируется уже не сегодняшний, а потенциальный рыночный отбор вариантов. Но тем не менее административная основа сохраняется. Контроль и распределение задач внутри фирмы регулируются ее собственными нормативами, распоряжениями и правилами внутреннего распорядка. Низовые звенья не имеют права по собственному почину выйти из этой системы: это решает руководство. За курсом ценных бумаг следит финансовая служба компании, только она имеет право эмиссии ценных бумаг и право контракта с банками. От имени компании отделения заключают товарные сделки, если это право им делегировано руководством, и их расходы и выручка контролируются руководством. Они, как отмечалось выше, не имеют права найма, увольнения и ротации кадров: в японских корпорациях кадровая политика строго централизована. Таким образом руководство корпорации сохраняет за собой право выхода к ключевым внешним ресурсам, на финансовые рынки и рынки рабочей силы. Если в деятельности японских корпораций есть какая-то существенная национальная специфика, корректирующая их стратегическое поведение, если они в первую очередь учитывают ситуации на товарных рынках и возможности своего персонала и только во вторую очередь — внешний финансовый контроль, если они несколько свободнее в построении стратегии, то эта национальная специфика в конеч-

ном счете определяется институциональными особенностями японских условий финансирования и найма.

Объединение фирм — вертикальный хозяйственный комплекс

Хозяйственный комплекс, построенный на участии головной компании в капитале филиалов и производственных связях (концерн), известен с начала XX в. как высшая форма монополистического объединения и в этом качестве описан в советской экономической литературе на многих примерах. Согласно сложившейся традиции концерн рассматривался как форма монополистического господства на рынках, но не как форма хозяйственной организации. Литература изобилует описаниями диверсификации и комбинирования производства в концернах, примеров выхода на новые рынки и т. д., однако характер и функции отношений, связывающих участников концерна, описываются однозначно как господство и подчинение.

В теоретической работе Е. Л. Хмельницкой впервые было указано на то, что концерны не однотипны: если американские строятся на полном владении филиалами, то западноевропейские, а также японские состоят из формально независимых предприятий, управляемых головной компанией — владельцем контрольного пакета их акций¹⁰⁰. В эмпирических работах по США ставится знак полного равенства между концерном и многоотраслевой, а часто попросту многозаводской корпорацией¹⁰¹. Если это синонимы, то смысл термина «концерн» неясен. В «Политической экономии современного монополистического капитализма»¹⁰² составными частями концерна признаются «как принадлежащие им заводы, так фактически и заводы фирм, сохраняющих только видимость самостоятельности». Далее в тексте утверждается, что промышленные концерны организованы как акционерные общества (корпорации).

В работе, написанной на материалах ФРГ¹⁰³, В. Н. Котов различает виды концернов лишь по способам внутренней производственно-технической связи («концерны-конгломераты» и «концерны-комбинаты»). И те и другие состоят из юридически самостоятельных компаний, но фактически находятся под единым, централизованным управлением. Специальным разбором отношений внутри концерна В. Н. Котов не занимается и только отмечает, что иногда (но неясно, когда и почему) головная компания вырабатывает общие установки и директивы, организует единую политику цен и сбыта и что в обороте внутри концерна действуют не рыночные, а трансфертные, т. е. условно-расчетные, цены.

В монографии, посвященной монополистическому капиталу Японии, В. А. Власов и М. И. Лукьянова рассматривают вертикальное группирование как способ, пользуясь которым крупные

компании полностью подчиняют себе мелкие и средние предприятия, бесконечно расширяют свой контроль над производством и сбытом продукции. А мелкие и средние даже стремятся попасть в систему группирования, не видя за ней гнета монополий, так как «аутсайдерам», не попадающим в вертикальные группировки, еще хуже¹⁰⁴. Только и всего.

Е. А. Пигулевская пишет о концернах как о системах юридически самостоятельных фирм, считает их «наиболее гибкой формой организации капитала»¹⁰⁵, однако делает ударение на том, что они управляются из единого центра, имеют жесткую иерархию и систему контроля, централизованный механизм принятия решений¹⁰⁶. Самостоятельность участников концерна формальна, цены оборота внутри концерна трансфертные, причем головные компании, как правило, завышают продажные и занижают закупочные цены¹⁰⁷. Не совсем, правда, понятно, как с такими ценами сочетается критерий эффективности филиалов — их дивиденды¹⁰⁸. Перед нами та же модель: концерн мало чем отличается от крупной корпорации, разве что неэквивалентным обменом между головной компанией и филиалами. Однако Е. А. Пигулевская видит также некоторую национальную специфику японского концерна в том, что у него есть обширная периферия субподрядных предприятий, интегрированных в его производственную систему, но не связанных с ним «формальными связями»¹⁰⁹. Смысл системы субподрядов в том, что «значительная часть производимой на мелких и средних предприятиях прибавочной стоимости экспроприируется монополиями»¹¹⁰.

В стереотипном представлении об этой, как говорится, «самой гибкой форме организации капитала» присутствует вполне силовое и чуть ли не репрессивное понимание контроля: либо это жесткая административная власть, либо жесткая вертикальная монополия (монопсония). Оба варианта полностью исключают какие-либо элементы рынка. Юридическая и коммерческая самостоятельность филиалов несущественна либо фиктивна. Что отсюда следует? Только представление о концернах как об огромных нерыночных анклавах. В конкуренции еще как-то участвуют только самые «верхушки пирамид» — головные компании; филиальная сеть одних конкурирует с филиальной сетью других, и не более того. Что же может быть гибким в этих жестких конструкциях?

А между прочим, этот вопрос представляет сейчас в обстановке нашей экономической реформы не академический, а вполне практический интерес. Идут поиски таких форм хозяйственной организации, которые могли бы стать альтернативой отраслевым монополиям министерств (например, межотраслевые научно-производственные объединения). Стереотип, сложившийся в наших представлениях о соответствующих объединениях в капиталистической экономике, может сослужить недобрую службу. Ведь юридическая самостоятельность фирмы обозначает границу, за которой кончается действие внутреннего админист-

ративного контроля и начинается хозяйственная ответственность по внешним обязательствам. Если юридическая самостоятельность какой-либо части предприятий ровно ничего не значит и правовая форма отношений — только проформа, то зачем заботиться о ее законодательном установлении и охране? И чего тогда стоят прямые договорные связи между предприятиями как способ экономической организации?

По-видимому, вопрос о степени самостоятельности участников концерна нуждается в детальном анализе. Вполне вероятно, что реальный характер вертикального объединения, называемого концерном, зависит от национальных экономических институтов. По законам ФРГ головная компания вместе со своими филиалами при участии не менее 25% считается целостной налоговой единицей (филиалы не несут самостоятельных налоговых обязательств перед бюджетом), причем концернам дается налоговая скидка по сравнению со ставками обложения отдельных компаний¹¹¹. Такое же правило существует в законодательстве Англии (при участии в 75%) и Швейцарии¹¹². В Японии каждый участник концерна сам несет налоговые обязательства перед бюджетом. Обязанность головной компании предоставлять акционерам сводную, консолидированную с филиалами балансовую отчетность, закрепленная в законах Англии и ФРГ в начале 70-х годов, в Японии установлена только в 1978 г., причем консолидированные балансы лишь дополняют отдельную отчетность объединения¹¹³. Судя по этим, правда чисто юридическим, признакам, вертикальные группы в Японии, может быть, и не подходят под традиционное понятие концерна. Впрочем, эта тема сейчас слабо разработана не только в советской, но и в западной экономической литературе. Японские авторы не пользуются термином «концерн», напоминающим о довоенных «дзайбацу», и пользуются термином «группирование» («кэйрэцука») или «группы предприятий» («кигё гуруппу»). Видимо, сейчас следует отказаться от традиционного понятия и заново, непредвзято рассмотреть феномен японского вертикального объединения на основе отношений собственности и контрактной кооперации (или прямых связей, как их принято называть в нашем обиходе).

Вертикальным такое объединение можно назвать не столько по признаку образующей его структуру технологической цепочки (в объединениях реализуются все способы комбинирования и диверсификации, о которых говорилось во втором разделе данной главы), сколько по признаку иерархии подконтрольных капиталов и исполнителей, подчиняющихся воле монополиста: собственника, финансиста, заказчика, поставщика. Отличие вертикального комплекса от фирмы заключается в следующем. Взаимоотношения подразделений фирмы, как бы она ни была децентрализована, регулируются внутренними административными правилами и решениями ее руководства. Но в объединении фирм связующим элементом являются отношения собственности

и контракта, которые строятся на нормативах хозяйственного права. Фирма одна несет ответственность за успехи и неудачи своих подразделений и сама распоряжается их судьбой. Но между фирмой и ее филиалами стоит государственная, правовая регламентация отношений и государственный же судебный контроль.

«Наш коммерческий кодекс не содержит определения группы, объединения предприятий...— писал еще в 1961 г. японский юрист С. Такамия, автор книги о принципах контроля над филиалами.— Группирование быстро растет, но единое законодательство о нем отсутствует»¹¹⁴. Оно отсутствует и по сей день: власть головной компании регламентируется гражданским и коммерческим кодексами, законами о сделках с ценными бумагами, патентным правом, антимонопольным законодательством. Законы устанавливают взаимную ответственность во всех видах вертикальной связи, через которые головная компания может определять профиль, производственные программы, источники финансирования, добиваться рентабельности своих филиалов. Понятие контроля и представление о возможных степенях свободы филиалов не будет содержательным до тех пор, пока мы не разберемся в регламентации вертикальных связей.

Контроль головной компании над распределением прибыли и управленческими решениями филиалов дозирован в соответствии с мерой собственности — участия в акционерном капитале филиалов.

Если головная компания владеет 100% акций филиала, то она получает всю его прибыль и полностью отвечает за его убытки. Такому филиалу имущество и материалы могут быть проданы по любой цене, даже не связанной с рынком. Сделки с ним ничем не отличаются от внутрифирменного движения ресурсов¹¹⁵, а его самостоятельность равна самостоятельности производственного отделения фирмы.

За этим исключением, контроль собственника выражается в том, что в его руках, вне субъекта — филиала, оказывается тот или иной объем прав на ключевые решения. Этот объем дозирован в зависимости от степени участия в капитале. Владение более чем 50% акций филиала дает головной компании «родительские права»: возможность проводить свои решения на общем собрании акционеров филиала и право назначать в его правление своих директоров-представителей и ревизоров¹¹⁶. Головная компания может распоряжаться частью прибыли филиала в пределах дивидендов: переводить их на свой баланс, реинвестировать и т. д.¹¹⁷. Но она не может присвоить прибыль филиала сверх дивидендов: это будет основанием для судебного иска о возмещении ущерба. Так закон ограждает права филиала от «родительского» произвола. В то же время головная компания не несет риска дочерней, т. е. не отвечает за ее убытки. Если дочерняя фирма терпит банкротство, ее обязательствами распоряжается суд.

Управление дочерней фирмой «как соломенной куклой» расценивается японским правом в качестве злоупотребления: согласно имеющему силу прецедента решению Верховного суда от 1969 г. компания, не делающая разницы между филиалом и своими подразделениями, допускает «окостенение филиала» и в таком случае должна нести обязательства по всем его долгам¹¹⁸. Антимонопольные законы защищают право филиала как самостоятельной фирмы иметь посторонние источники финансирования и формирования производственных программ¹¹⁹. Головная компания не может заставить филиал иметь дело только с ней и не может также вынудить его заниматься деятельностью, не записанной в качестве специализации по уставу филиала¹²⁰. Именно потому, что филиалу предоставлена определенная свобода маневра и возможность сопротивляться диктату, головная компания не отвечает за его убытки. Как видим, японская юриспруденция логична.

Представители собственника в правлении филиала, естественно, имеют достаточно широкий доступ к финансовой информации последнего, но полную ревизию его деятельности, включая документацию отношений с другими клиентами, банками и т. д., они могут потребовать, лишь доказав угрозу ущерба. Ревизия должна быть обоснована¹²¹. Внутрифирменная информация дочерней компании не является полной собственностью ее «родителя». Владелец пакета от 10 до 50% акций (как правило, это совладелец) в случае, если он терпит ущерб, может требовать финансовой ревизии филиала только через суд.

Таким образом, в рамках вертикального объединения японские законы дают в руки слабых некоторые средства защиты от сильного, от финансовой монополии «родителя». Существуют также средства защиты от его монополии в качестве поставщика или покупателя. Расчеты внутри объединения ведутся по условиям обычных сделок, т. е. в рыночных ценах, и как исключение в условно-расчетных ценах. Если товар существует на рынке, то он покупается у филиалов и продается ему по рыночной цене. Если на рынке имеется лишь сходный товар, почти аналог, заменитель, цена такого аналога кладется в основу расчета новой цены с учетом качества, размеров партии и т. д. Наконец, если на рынке нет ни данного товара, ни аналога-заменителя, то рассчитывается базовая себестоимость плюс некоторая прибыль, определяемая заказчиком и изготовителем в договорном порядке¹²². Именно в такой ситуации наиболее вероятно давление заказчика как монополиста. Как показывают данные обследования, проведенного Управлением по делам мелкого бизнеса, в 42,5% случаев головная компания полностью диктует свои расценки на продукцию, в 47,3% случаев согласует их с исполнителем, а в 9% — принимает расценки, разработанные исполнителем¹²³.

В принципе давление заказчика на исполнителя не всегда

выражается в навязывании невыгодных расценок. Заказчик может нажимать с разных сторон: затягивать сроки оплаты, добиваться необоснованных скидок с договорной цены, не выкупать или без основания возвращать заказанные товары, навязывать закупки, услуги, аренду оборудования. В тех случаях, когда исполнитель относится к юридической категории субподрядчиков¹²⁴, ему гарантируется государственная защита от этих злоупотреблений. Закон предписывает, что субподряды должны быть документированы, готовит документацию заказчик, он хранит ее у себя и передает экземпляр субподрядчику. По жалобам субподрядчиков в защиту их интересов перед Комиссией по честным и справедливым сделкам выступает Управление по делам мелкого бизнеса. Комиссия проводит расследование и может передавать дела в суд¹²⁵. Кроме того, Управление вместе с Комиссией ежегодно проводят обследование документации субподрядов у головных предприятий методом случайной выборки. Закон о стимулировании субподрядных предприятий от 1959 г. требует, чтобы заказчик ставил всех своих постоянных исполнителей (тех, с кем заключен «основной контракт» о возобновляемых сделках) в известность о масштабах и номенклатуре своих заказных работ и информировал их о планах заказов¹²⁶.

Конечно, в руках головной компании есть и другие инструменты принуждения. Во-первых, долгосрочные кредиты под векселя и акции филиала могут поставить его под кредитное давление: головная компания может отказать в продлении кредита. Во-вторых, можно прекратить работу филиала, если он пользуется лицензией головной фирмы и нарушает какие-либо указания, записанные в лицензионном контракте. В-третьих, можно отказать филиалам — торговым посредникам в продлении договоров о праве исключительного сбыта. В таких обстоятельствах закон не защищает филиальную сеть от давления монополиста даже в случае злоупотреблений.

Но все же законодательство дает очень много. Оно ограничивает контроль собственников и устанавливает ответственность за договорные отношения. Оно охраняет свободу выбора партнеров и оставляет филиалам доступ к рынкам не только сырья, материалов и оборудования (что в общем разрешено и отделениям фирм), но и рабочей силы и денег (что отделениям не разрешается). Законы охраняют интересы субподрядчика в вертикальной монополии. Следовательно, монополист не всесилен, а его филиал в принципе не бесправен — он получает заработанную прибыль — и не безответствен — он несет свой риск, может разориться. И еще одно важное следствие того, что отношения в объединении регламентирует не приказ, а законодательство: здесь нет внутреннего субсидирования. Поэтому нет нужды в имитации и «проигрывании» рыночных ситуаций. Рыночные связи включены в работу в качестве альтернативы и инструмента контроля. Поэтому, отвечая на вопрос, поставленный в первом разделе данной главы, можно с полным основанием сказать, что

вертикальные хозяйственные комплексы не самодостаточны и отнюдь не лишены рыночного начала. Но вот вопрос о жесткости, если понимать под ним силу принуждения, требует особого разбора (см. ниже).

Все это главным образом юридическая сторона дела, но есть еще и экономическая. Чем заказы у филиалов и субподрядчиков выгоднее производства «у себя»? Что может вертикальный хозяйственный комплекс сверх того, что по силам крупной современной компании?

В первом разделе данной главы было показано, что развитие филиальных сетей идет быстрее, чем рост головных компаний. В целом по обрабатывающей промышленности акционерный капитал только дочерних компаний в 1966 г. составлял 11% капитала головных, в 1975 г. — 25, а в 1981 г. — уже 35%. Но в передовых по темпам роста и технического прогресса отраслях (электромашиностроении и электронной промышленности) крупные корпорации вложили в свои дочерние фирмы суммы, почти равные своему акционерному капиталу. А в некоторых случаях, например в случае с «Мацусита дэнки», дочерние предприятия этой компании по совокупному капиталу в 1,5 раза больше своего «родителя»¹²⁷. Возможен вопрос: почему в динамичных отраслях с широкой номенклатурой быстро обновляющейся продукции вертикальные объединения растут особенно быстро?

Вертикальные объединения создаются различными путями: расширением субподрядной сети и затем покупкой субподрядчиков, созданием совместных компаний, но чаще всего путем превращения производственного отделения в филиал, или так называемым «делением роя». «Деление роя» снимает проблему сравнительной неэффективности слишком большой и сложной организации под «одной крышей». Посмотрим, как это получается. Во-первых, усложняя номенклатуру выпускаемой продукции, компания, ограниченная своими финансовыми возможностями, рискует «не дотянуть» до экономичных масштабов выпуска каких-то изделий. Ей может быть невыгодно держать специализированное оборудование, которое она не в состоянии полностью загрузить и обучать рабочих профессиям, если они не имеют шансов постоянно их использовать. И она может потерять на внутрифирменной, трансфертной цене, если специализированный исполнитель на стороне предлагает ей более низкую рыночную цену. Экономическая рациональность может сработать в пользу решения о заказе «на стороне». Дробление производственных операций путем заказов «на стороне» позволяет найти оптимальные масштабы для всех операций технологической цепочки. По данным обследований Управления по делам мелкого бизнеса, 60,7% опрошенных головных компаний считают, что при объеме партий ниже некоторого оптимума нужно отдавать работу субподрядчикам¹²⁸. Следовательно, выбирая в альтернативе «сделать или купить» вариант вложений в дочернюю фирму, головная экономит на вложениях в собственный ос-

новной капитал, наем и подготовку кадров и тем самым рассредоточивает риск своих вложений.

Во-вторых, прямой контроль аппарата управления в большой организации всегда работает хуже, чем экономическая заинтересованность даже полузависимого хозяина. «В Европе и США наемный управляющий делает как будто ту же работу, что и японский субподрядчик.— пишет К. Накамура, предприниматель и консультант по вопросам управления мелкими фирмами.— Но менеджер — простой контролер, а японский субподрядчик далеко не только контролер: он отвечает за судьбу своего дела и боится банкротства»¹²⁹. К этому следует добавить, что в японском обществе пост президента небольшой компании престижнее поста управляющего среднего звена в крупной корпорации.

В-третьих, организовав конкуренцию между исполнителями, гораздо легче заставить их снизить издержки или найти какие-то новые технические решения. Конкуренция всегда более жесткий контролер, чем приказ администратора, и она создает несравненно более сильные стимулы. А в японских субподрядных системах, где исполнитель ищет стабильных заказов под свою технологию, партии заказной продукции всегда дробятся и поручаются нескольким исполнителям. Последние три десятилетия работы этой системы обеспечили такое обновление оборудования мелких фирм сверху донизу, что о прежней «двойственной структуре» и технологической отсталости мелкого бизнеса нет и речи. И его уже нельзя считать только «буфером» для колебаний конъюнктуры.

В-четвертых, в большой многоотраслевой корпорации, где, как мы видели во втором разделе главы, направления технического обновления выбираются на основе финансовых критериев рентабельности и решения опираются на обратную связь с рынком, информационная база исполнителей (производственных отделений) все-таки ограничена по сравнению с тем, что знают по своему практическому опыту специализированные субподрядчики, работающие сразу на нескольких исполнителях. А статистическая картина здесь такая: 34,9% субподрядных предприятий работают только на одного заказчика, 16,1% — на двух и 49% — на трех и более¹³⁰. Если заказчиков больше одного, среди них всегда есть главный: с ним отношения наиболее устойчивые. Но не вечные. Как показало обследование Управления по делам мелкого бизнеса, если 59,1% субподрядчиков не меняли главного заказчика ни разу со дня своего основания, то 18% проделали эту операцию три раза и более¹³¹.

Развитие отношений в вертикальных хозяйственных комплексах так далеко ушло от старого стереотипа «двойственной структуры» — подавления и ограбления, — что специалист по теории управления М. Аоки предлагает свое, новое определение: участники вертикальных группировок относятся друг к другу «как члены семей, имеющие также друзей и деловых партне-

ров на стороне». Поясняя свое вполне патерналистское определение, М. Аоки указывает на то, что поисками «друзей и партнеров на стороне» движет в первую очередь мотив надежности отношений, а приводит это к такому «многослойному переплетению, в котором „своя“ группа уже не является единственно возможной жизненной средой для партнеров»¹³². «Семейные отношения», стало быть, не авторитарны и несут в себе начало экономической рациональности.

Вот как это выглядит в деловой практике: субподрядчик финансируется частично головной фирмой и частично — банковским кредитом под свои товарные поставки. Рабочую силу он нанимает свободно. Сырье, материалы, оборудование он может получать у головной фирмы или покупать на стороне. Техническую документацию он может брать у заказчика или готовить самостоятельно. В этом случае его затраты оплачиваются головной фирмой, но сама документация остается в его собственности и может использоваться для заключения договоров с другими партнерами. Накопив технический опыт, он получает более широкую свободу выбирать партнеров и рассредоточивать свой собственный риск.

Наконец, в-пятых, развитие филиальной сети и субподрядных отношений позволяет крупным корпорациям резко раздвигать рамки диверсификации своей деятельности. Согласно итогам обследования 1520 вертикальных комплексов (с учетом только дочерних фирм), доля продукции «чужих отраслей» в обороте выражалась следующими показателями (%)¹³³:

	В обороте головной компании	В обороте комплекса
Все отрасли промышленности	19,8	37,9
Черная металлургия	21,4	38,2
Цветная металлургия	39,2	52,6
Электромашиностроение и электроника	16,4	40,8
Транспортное машиностроение	21,0	34,6
Приборостроение	37,6	32,0

В отраслях металлургии и машиностроения более 20% продукции вертикальных комплексов (с учетом только дочерних фирм) вообще не вписываются в товарную номенклатуру промышленности и, как отмечают составители обследования, «с трудом поддаются классификации: это пограничные области»¹³⁴. Речь здесь идет о многообразии технически сложных деловых услуг.

Вертикальные группировки строятся как многоотраслевые производственно-сбытовые комплексы. Функции периферийных фирм: изготовление комплектующих узлов и деталей, инструмента, опытных партий изделий; проектные, конструкторские и вычислительные работы; монтаж, наладка, ремонт, сдача в

аренду и обслуживание оборудования, сбор вторичного сырья; специализированное промышленное строительство и грузовые перевозки; заводские электростанции, тепловое, складское хозяйство.

Нередко периферийные компании обслуживают нужды не только головной организации, но и всего комплекса или его региональных блоков, а также «посторонних». Сбытовые организации (разветвленная сеть оптовых фирм и розничных магазинов) продают конечную продукцию каждого комплекса и обеспечивают ему обратную связь с рынком. Состав каждого комплекса регулируется только финансовыми возможностями головных компаний, их потребностями в организации сопряженных звеньев и принципом рентабельности.

Управляемость таких комплексов может варьироваться в самых широких пределах и зависит только от характера деятельности головной компании. Возьмем крайние примеры. Один из них — компания частных железных дорог «Токио», эксплуатирующая пригородные электрички в районе Токио-Йокогама. Ее филиальная сеть состоит из 87 компаний, но только две из них, занимаясь строительством и ремонтом вагонов, обслуживают железнодорожное хозяйство, остальные — грузовые и автобусные хозяйства, агентства морских и воздушных перевозок, строительство автострад, операции с недвижимостью, таксопарки, прокат легковых машин, туристические конторы, крупный универмаг, сеть кинотеатров, 26 гостиниц, площадки для гольфа и даже собственный зоопарк¹³⁵. Очевидно, вся эта масса предприятий сферы услуг участвует в деятельности головной компании главным образом косвенно, способствуя увеличению потока пассажиров железной дороги. По существу, это конгломерат, в котором действует лишь финансовый контроль центра на периферии. Железной дороге нужны пассажиры и прибыли филиалов, а производственно-технических связей здесь нет, так как дороге они не нужны.

Противоположный пример комплекса, работающего на основе самых тесных производственно-технических связей, представляет собой деятельность крупнейшей автомобильной компании «Тоёта». В Японии она заслужила титул «царства контроля». Жесткая координация объединяет главные сборочные конвейеры «Тоёта», 168 предприятий — сборщиков узлов, 47 тыс. изготовителей деталей, а также более тысячи дилеров-оптовиков и 6,5 тыс. предприятий розничной торговли и техобслуживания как в Японии, так и далеко за ее пределами. Здесь отработана технология централизованного контроля над такой массой операций, которая была бы абсолютно неуправляема «под одной крышей». Эта технология известна под названием «камбан», или «точно в срок». Она успешно решает труднейшую задачу управления производством сложного набора изделий в условиях резких недельных, месячных колебаний спроса без накопления запасов узлов и деталей на складах (в этих условиях запасы, за-

держивающие оборот средств, могут быть неуправляемы) и с минимальной затратой времени на переналадку оборудования.

Таблички «камбан» регулируют график сборки и синхронизацию заданий для участков на поточных линиях заводов «Тоёта». Операции сборочных линий сбалансированы между собой и со всеми «боковыми» линиями. Программы подачи узлов и деталей на линии рассчитываются на ЭВМ. Ведется постоянный компьютерный контроль процесса сборки с помощью датчиков, установленных на линиях. «Буферные» запасы деталей внутри завода не допускаются. Компоновка участков и цехов приспособлена к непрерывной подаче деталей.

Жесткий график сборки внутри завода — центральное звено большой межфирменной производственно-сбытовой системы, построенной на началах постоянной кооперации по долгосрочным контрактам.

На заводах «Тоёта», как и на предприятиях всех ведущих автомобильных компаний, изготавливаются рамы и кузовные детали, ведутся сборка и окраска кузовов, отливка блоков цилиндров и крупногабаритных деталей трансмиссий, сборка двигателей и шасси, а также окончательная сборка машин. Стекла, обивочные материалы, шины, аккумуляторы покупаются у фирм соответствующих отраслей. Все остальное делается на заказ у субподрядчиков. Удельный вес покупных и заказных изделий в стоимости машины превышает 70%.

Система кооперации обеспечивает не только движение продукции, но и непрерывную корректировку объемов и состава выпуска по требованиям рынка.

При разработке конструкций узлов и деталей новой модели головная фирма устанавливает контрольную себестоимость всех операций по объему трудозатрат. На стадии изготовления рабочих чертежей для серийного выпуска головная фирма ведет переговоры с будущими исполнителями (субподрядчиками). Исполнители делятся на две категории: работающие по конструкциям головной фирмы и предлагающие собственные конструкции с учетом ее требований. В первом случае субподрядчики — простые исполнители. Во втором случае они являются собственниками конструкторских решений, которые могут быть защищены патентами, и нередко отдают часть своей работы на сторону более мелким субподрядчикам. Система субподрядных отношений обычно состоит из двух-трех, иногда четырех «ярусов» фирм: верхние занимаются сборкой узлов, нижние специализируются на изготовлении деталей.

Распределяя свои заказы, головная фирма выбирает лучших исполнителей на основе конкуренции между ними, заключая с ними контракты на весь срок, пока модель находится на конвейере. В основу контрактной цены кладется контрольная себестоимость у заказчика плюс нормативная прибыль (обычно 5%). Если исполнитель предлагает рационализацию, его предложения составляют его собственность и компенсируются заказчиком.

Исполнители имеют стабильный заказ на «срок жизни» модели. Смена моделей — момент новой конкуренции за заказ. Со своей стороны, исполнители стараются иметь несколько контрактов по ряду моделей, а также обеспечивают себе заказы от фирм других отраслей, но с близкой технологией (например, изготовителей дорожно-строительных или сельскохозяйственных машин).

Планирование производства в «большой системе» фирмы «Тоёта» организуется по заказам дилерской сети и ведется в четыре шага. Скользящая годовая программа с месячной разбивкой по классам и моделям машин составляется в ноябре каждого года. На ее основе разрабатывается программа капиталовложений, кадрового обеспечения, закупок и заказов головной фирмы. В начале каждого года годовая программа рассылается всем поставщикам для их ориентации.

Месячная программа «выдается» по двадцатым числам на следующий месяц с разбивкой по дням, моделям, числу машин в штуках и представляет собой рабочий план для всех производственных линий фирмы и для всех ее поставщиков (для которых она составляет основу ежедневного графика заказов).

Декадная программа формируется 8, 18 и 28-го числа каждого месяца с разбивкой по всем модификациям и цветам машин и отправляется всем дилерам.

За 4 дня до начала исполнения дилеры имеют право вносить поправки в декадную программу в пределах мелких различий машин. Их поправки на следующий день рассылаются сборочным заводам. Таким образом, на заводах действует трехдневный портфель заказов. Главные конвейеры работают по 16 часов в сутки (две смены) с 4-часовыми запасами деталей и материалов на рабочих постах. Доставка деталей от исполнителей ведется по часовому графику мелкими партиями. Контрольная документация в максимально возможной степени переведена на ЭВМ.

В контрактах, заключаемых с субподрядчиками, оговариваются механизм корректировки объемов и расценок с учетом меняющихся условий рынка и возможности отдельных изменений, доработок технологии, когда модель выходит «на поток».

Корректировка объемов выпуска у исполнителей ведется на месячном уровне. Если к концу месяца у них накапливаются излишки деталей, головная фирма обязана их выкупить.

Раз в полгода с исполнителями проводится корректировка цен: учет изменений цен на готовые машины, цен покупных материалов, энергии, затрат субподрядчиков на доработку конструкций и технологии¹³⁶. Головная фирма обязана оплачивать неиспользованную оснастку исполнителей (штампы, лекала) при переходе на выпуск изделий, требующих другой оснастки. Таким образом, при снижении объема выпуска и изменениях в технологии заказчик оплачивает исполнителю риск постоянных расходов. Очень часто головная фирма возобновляет отношения со своими старыми исполнителями по поводу новых моделей:

стороны хорошо знают технические и экономические условия друг друга.

В конкурентной экономике Японии удачные принципы организации тиражируются подобно технологиям. Системы, подобные «камбан», под различными названиями и в разных вариантах применяются не только в автомобильной промышленности, но и в производстве дорожно-транспортных машин и в электромашиностроении. Но именно потому, что эти системы опираются на чрезвычайно развитые субподрядные отношения, не имеющие себе равных за пределами Японии, они до сих пор не могут быть применены в организации японского предпринимательства за рубежом.

Гибкое регулирование объемов и цен не является исключительной особенностью контрактов в системе «камбан» и ее разновидностей. Это одна из специфических особенностей японской субподрядной системы как таковой. В принципе субподрядное разделение труда существует в промышленности всех развитых стран. Но за пределами Японии исполнители заказов — разовые поставщики, их выбирают среди конкурентов по принципу наименьшей цены. Количество, сроки и расценка жестко оговариваются в контракте и пересмотру не подлежат. Кроме того, заказчик, которому нужен только результат, не озабочен техническим уровнем исполнителей. В японской субподрядной системе долговременный характер контрактов прямо обуславливает глубокую техническую кооперацию: заказчик нередко дает исполнителям напрокат оборудование, предоставляет консультации — словом, вопрос об их техническом уровне решается как внутригрупповой. В других промышленно развитых странах субподрядчики никаких групп с заказчиками не образуют. В Японии, как мы видим, они образуют группы с многообразными, переплетающимися связями.

Итак, отношения собственности в вертикальных хозяйственных комплексах Японии обеспечивают не только концентрацию ресурсов и централизованный контроль, но и относительную автономию и разграничение ответственности звеньев. Последнее служит основой и для контроля со стороны рыночных сил, действующих внутри комплексов.

Технологические связи — самое жесткое объединяющее начало, диктующее прямую координацию работ как в фирме, так и в вертикальном комплексе. Но в вертикальном комплексе контрактная кооперация несет в себе сильный элемент рыночной монополии. Впрочем, развитие внешней, рыночной среды, а также правовая защита конкуренции вносят свой корректив: перед нами — все более цивилизованная кооперация. Она отличается чрезвычайной гибкостью и успешно справляется с задачами технического обновления.

В силу этих двух факторов рост вертикальной периферии является стратегической линией развития крупных корпораций, существенно дополняющей их организационные возможности.

Такое направление хозяйственной организации, несомненно, очень помогло Японии перейти к интенсивной модели роста.

Вернемся к поставленному в начале главы вопросу о «промежуточной», полурыночной организации. Почему это определение полностью соответствует сущности вертикальных связей, формирующих периферию крупных корпораций? Да потому, что эти связи имеют двойственные, гибридные характеристики: сделка — рыночные отношения, фиксация партнеров в долгосрочном контракте — элемент организационной связи. Из этих элементов крупная корпорация создает себе широкое жизнеобеспечение в виде оборота товаров и услуг — свою организацию. Корректировка объемов и цен — это реакция такой организации на внешние условия рынка. Конкуренция исполнителей представляет собой рыночное начало внутри нее.

Централизованное планирование чисто административного типа, без обратной связи с потребителями, пригодное для военной мобилизации ресурсов общества и для управления производством стандартной продукции при неизменной технологии, безвозвратно ушло в прошлое. Ему нет места и в современной корпорации. Мы видели, как последовательная децентрализация управления фирмами в Японии и использование альтернативных способов координации — участия в капитале, контрактов — все шире включают обратную связь, все больше привносят рыночное начало в организацию. Вместо привычного для нашего слуха противопоставления жесткого плана вольной рыночной стихии, представления, которое держится на страхе перед этой последней, сейчас, очевидно, следует говорить об органическом, живом и необходимом соединении плана и рынка в современной крупной корпорации.

Глава пятая

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СТРУКТУРА ЯПОНСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПУТИ ОБНОВЛЕНИЯ

Рассматриваемые в настоящей главе преобразования в предпринимательской структуре японской экономики — в организации, функциях, характере и формах взаимодействия фирм, предприятий, межфирменных объединений, государственных и прочих экономических институтов — являются ответом на вызов времени. Все они в той или иной степени выражают сдвиги в производственных отношениях, необходимые для обеспечения научно-технического прогресса, удовлетворения запросов современного потребителя, повышения международной конкурентоспособности.

Происходящие перемены, будучи генетически связанными со сложившимися организационными структурами, в то же время во многом отрицают старое, раскрывая новые возможности экономики и реагируя на новые требования к ее развитию.

В основе сдвигов в экономической организации лежит прежде всего стремительный рост обобществления производства. Он проявляется во все более сильной взаимозависимости хозяйственных субъектов, их активном «сотворчестве», интеграции. В то же время сохраняются и обогащаются по своему содержанию конкурентно-рыночные механизмы. Рынок играет роль ключевого звена экономической системы. Здесь происходит оценка общественной полезности основной массы производимых товаров и услуг, индивидуальные затраты сопоставляются с общественно необходимыми. Соответственно именно от рынка исходят не заменимые ничем другим важнейшие импульсы к росту эффективности производства и повышению качества продукции. Способы и формы переплетения целенаправленного, сознательного регулирования хозяйственных процессов на уровне как государства, так и корпораций (и других экономических институтов) с действием рыночных сил представляют собой важнейшую характеристику экономической системы.

Анализ конкретных направлений развития этой системы тре-

бует хотя бы краткого предварительного описания его основных факторов, действующих как со стороны науки, техники, производства, так и со стороны потребления.

Факторы перемен

Технико-технологические предпосылки совершенствования организации экономики весьма разнообразны.

Во-первых, научно-технический прогресс на своем нынешнем этапе вывел в лидеры сравнительно небольшой круг направлений и отраслей, развитие которых качественно преобразует фактически все сферы национального хозяйства.

Во-вторых, новые производства в большинстве случаев лежат на пересечении, на стыке сложившихся отраслей. В частности, широкое распространение получают так называемые «системные» продукты. Например, осваивается производство новых композитных материалов с повышенными характеристиками или специальными свойствами, которые задаются путем той или иной комбинации традиционных материалов. Развивается микроэлектроника, появившаяся благодаря синтезу электроники и машиностроения. Комбинация ЭВМ, средств связи и технологического оборудования лежит в основе систем автоматизированного проектирования и производства (САПР). Сложилась и особая отрасль, назначение которой — конструировать системы машин и оборудования: инжиниринг.

В-третьих, гибкие производственные системы и модули позволяют быстро и с относительно небольшими издержками переключаться с одних видов и разновидностей продукции на другие, варьировать характеристики изделий. В электронике, производстве средств связи и обработке информации, химии высоких полимеров, биотехнологии и некоторых других ведущих отраслях на основе базовых технологий оказывается возможным выпускать большое число разнообразных видов продукции.

Одновременно со сдвигами в области производства складывается качественно новая рыночная ситуация, отражающая глубокие перемены в структуре общественных потребностей. Уходит в прошлое время господства массовой стандартизированной продукции. В основном завершено насыщение потребительского рынка товарами, удовлетворяющими базисный спрос, или, иными словами, потребность в предметах первой жизненной необходимости. Резко возрастают удельный вес и значение селективного спроса, потребностей более высокого порядка, отражающих прежде всего индивидуальность потребителя. Одновременно усиливается ценовое сопротивление покупателя, выражающееся в отказе приобретать товар или пользоваться услугой, если в его представлении полезный эффект не соответствует цене.

В создавшихся условиях, естественно, резко сокращается средняя продолжительность жизни потребительского товара на

рынке (так называемый «жизненный цикл» продукта). По данным проф. Т. Сакураи из Университета «Сэнсю», сейчас она составляет в среднем 2—3 года. Причем для ряда товаров данный показатель достиг критически малых для производителей величин: например, стереомагнитофоны для автомобилей «устаревают» и снимаются с продажи в среднем в течение всего 6 месяцев (!)¹. Из более 700 новых моделей и модификаций бытовой электронной аппаратуры, ежегодно поступающих в продажу в капиталистических странах, половина выпускается в Японии². Иными словами, в данной отрасли почти каждый день японские фирмы выходят на рынок с новым товаром.

Соответственно сокращаются и «жизненные циклы» средств производства. Согласно результатам репрезентативного обследования, проведенного в начале 1986 г., у $\frac{2}{3}$ опрошенных компаний средний срок эксплуатации оборудования составлял от 3 до 5 лет³.

Высокие темпы обновления продукции тесно связаны с сегментацией рынка. Так, в 1979 г., стремясь максимально учесть запросы различных групп потребителей, одна из ведущих японских автомобильных фирм предлагала своим покупателям 13 различных марок машин, из которых лишь одна выпускалась в количестве более 500 тыс. и две — от 200 тыс. до 500 тыс. В то же время сериями от 100 тыс. до 200 тыс. единиц выпускалось шесть марок, а менее 100 тыс. — пять⁴.

Приведенные иллюстрации достаточно рельефно отражают тот факт, что постоянное обновление продукции и рост ее разнообразия становятся средоточием хозяйственной деятельности и выдвигаются на первый план в стратегии фирм. По сути, меняется основа экономического роста: из сферы массового, прежде всего промышленного, производства она перемещается в сферу разработки, освоения и коммерциализации разнообразной новой продукции и услуг различной, все чаще небольшой серийности. В этой связи вполне обоснованной представляется постановка вопроса о переходе от индустриального к инновационному типу роста.

Весь комплекс рассмотренных условий создает ту экономическую среду, которая определяет главные направления сдвигов в структуре и взаимодействии фирм, в организации национального хозяйства в целом. Основная черта развернувшихся в этой области процессов — все большее многообразие, плюрализация форм хозяйствования, позволяющая задействовать самые разные факторы эффективности: высокую концентрацию материальных, финансовых, интеллектуальных ресурсов в крупной корпорации и предпринимательскую инициативу мелкой фирмы, небольшой группы людей или даже индивидуального антрепренера; долгосрочные, сознательно регулируемые хозяйственные связи и жесткую конкуренцию; специализацию и диверсификацию.

Исследование эволюции хозяйственной системы в контексте подобной плюрализации требует новых подходов прежде всего к

такому ключевому аспекту проблемы, как крупное и мелкое предпринимательство.

Крупные корпорации в современной хозяйственной системе

В современной японской экономике преимущества крупных компаний проявляются главным образом по следующим направлениям. Во-первых, они способны аккумулировать большие массы всех видов ресурсов, необходимых для обеспечения движения в решающих областях научно-технического прогресса. Во-вторых, крупные корпорации демонстрируют способность к созданию таких форм организации, которые позволяют сочетать централизованное регулирование внутрифирменных связей, движения и распределения ресурсов с использованием значительных элементов рыночных отношений между своими структурными подразделениями. При этом в рамках крупных корпораций активно эксплуатируются и малые формы организации, что имеет принципиально важное значение для роста эффективности производства. В-третьих, именно крупные корпорации в наибольшей мере ориентируются на долгосрочные факторы развития, принимают во внимание его длительную перспективу. В-четвертых, в этом секторе экономики формируются рациональные модели диверсификации производства, позволяющие наилучшим образом распоряжаться ресурсами и удовлетворять многообразные запросы покупателей.

Выделение такого перечня основных преимуществ крупных корпораций не означает, что в настоящее время сброшено со счетов их традиционное преимущество — экономия на масштабах производства, выражающаяся в снижении удельных издержек по мере нарастания массы выпуска однородной продукции. Практика, в том числе японская, свидетельствует о том, что в производстве многих товаров, в том числе технически передовых отраслей (в частности, оптическое волокно, промышленные роботы, персональные компьютеры) фактор массового производства имеет большое значение⁵. Вместе с тем в экономике в целом преимущество массового производства однородной продукции отходит на второй план, а сам эффект масштаба принимает иные формы.

В этом (и только в этом) смысле можно солидаризироваться со следующей, весьма категоричной оценкой известного японского экономиста Р. Ивата: «В период высоких темпов роста многие фирмы активно осуществляли массированные капиталовложения в оборудование, изыскивая пути расширения мощностей и объемов выпуска продукции... Однако со вступлением в период замедленных темпов роста рыночные условия резко усложнились, многие товары достигли стадии зрелости и жизненно важное значение приобрело освоение продукции в соответст-

вии с запросами потребителя... В результате произошел решительный поворот к выпуску разнообразной продукции малыми сериями, а так как серии стали меньше, система крупных компаний перестает быть действенной»⁶.

Это крайне резко сформулированное и несколько неожиданное на первый взгляд заключение представляется верным постольку, поскольку имеется в виду перекройка той системы крупных компаний, которая была ориентирована на массовое производство однотипной продукции. Крупная же корпорация как форма деловой организации не только сохраняет свое значение, но и в чем-то начинает выполнять еще более важные, чем раньше, народнохозяйственные функции. При этом соотношение этих функций, их иерархия меняются, соответственно преобразуя облик крупной корпорации.

Крупные компании и НТП. Одна из важнейших функций крупных корпораций современной Японии — обеспечение научно-технического прогресса на его решающих направлениях. Специфическая черта хозяйственной системы страны заключается в том, что по объему и практической значимости осуществляемых исследований и разработок крупные корпорации оставляют далеко позади как мелкий бизнес, так и вузовскую и академическую науку. О бесспорном приоритете крупных фирм в этой области свидетельствуют, в частности, данные о продаже патентов (табл. 18).

Т а б л и ц а 18

Структура закупок патентов промышленными компаниями
(декабрь 1981 г.)*, %

Покупатели	Продавцы				
	крупные фирмы	мелкие и средние фирмы	частные научно-ис- следователь- ские учреж- дения	государствен- ные НИИ и вузы	зарубежные контрагенты
Мелкие и сред- ние фирмы	34,4	30,0	8,2	6,6	20,7
Крупные фир- мы	39,6	10,4	1,5	7,8	40,7

* Тюсё кигё хакусё 1985 (Белая книга по мелкому бизнесу, 1985). То-кио, с. 159.

Инновационная ориентация крупных японских фирм, особенно ведущих, находит яркое проявление и в том, что наращивание расходов на НИОКР фактически становится автономным от изменений экономической конъюнктуры и уровня текущей прибыли. В середине 80-х годов из 37 фирм с наибольшими расходами на исследования и разработки 10 тратили на эти цели

суммы, превышающие прибыль до вычета налога. Так, «Хитати сэйсакусё», лидер по величине расходов в период высоких темпов роста японской экономики, в середине 50-х — начале 70-х годов, тратила на НИОКР 5% объема продаж, с середины 70-х до середины 80-х годов, при ухудшившихся условиях воспроизводства, — 6%, а во второй половине 80-х годов — уже 7%, что почти равно объему всей текущей прибыли⁷. Нынешний уровень расходов на НИОКР составляет у «Хитати» примерно 220 млрд. иен в год⁸. Порядок этой величины нетрудно представить, если вспомнить, что нижний предел всего акционерного капитала корпораций, относимых японскими статистическими источниками к категории крупных, сейчас составляет 1 млрд. иен.

По данным на 1984 г., у 37% крупных промышленных компаний страны средние расходы в расчете на одну исследовательскую тему превышали 100 млн. иен против менее 5 млн. иен для небольших фирм, ведущих НИОКР. При этом для японской экономики сегодняшнего дня важен тот факт, что крупные корпорации берут на себя ведущую роль в осуществлении фундаментальных исследований (характерно, например, что для 11% крупных компаний средний срок работы по одной исследовательской теме превышает 5 лет, для 62% — один год)⁹. Это имеет принципиальное значение в условиях, когда японская экономика уже не может, как раньше, делать ставку на использование результатов зарубежных исследований, пусть в модифицированном, усовершенствованном виде.

Развитие НИОКР, в том числе фундаментальных, силами прежде всего крупных корпораций представляется безальтернативным для национальной экономики вариантом, по крайней мере в ближайшей перспективе. Во-первых, это связано с тем, что участие государства в исследованиях и разработках по-прежнему имеет ограниченный характер, а доля бюджета в совокупных расходах на эти цели в тенденции даже несколько снижается. Во-вторых, вузовская наука пока остается в значительной степени в стороне от научно-технического прогресса (в этом отношении японские вузы снискали себе репутацию весьма консервативных учреждений). Отвечающая же современным требованиям система академических учреждений только начинает складываться. В японской экономике в отличие, скажем, от американской не налажена в достаточно широких масштабах практика трансферта результатов исследований от вузов и НИИ в фирмы, так же как и содействие последних исследовательской работе в научных и учебных учреждениях. Вопрос о формировании развитой системы взаимодействия наука — производство (или шире: наука — производство — государство) все чаще поднимается в академических, деловых, журналистских кругах, становится предметом широкого обсуждения. Есть и некоторые практические результаты. В целом, однако, представляется, что процесс этот будет достаточно длительным и многое будет зави-

сеть от реформы системы образования и от роста масштабов и эффективности работы НИИ.

Стремясь активизировать фундаментальные исследования, многие фирмы пошли по пути переноса исследовательской деятельности за рубеж, прежде всего в США. Так, «Сумитомо дэнки» создала в Лос-Анджелесе Институт проблем искусственного интеллекта. Руководство компании объясняло такое решение тем, что в США в отличие от Японии есть достаточное количество высококвалифицированных специалистов, осознающих необходимость для разработки упомянутой тематики соединения усилий лингвистов, психологов, специалистов в области электроники, оптики и т. д. Они готовы реально осуществлять такую кооперацию. Соответствующим образом организована и подготовка кадров. В Японии же условий для этого пока нет. По образному выражению одного из руководителей корпорации, несмотря на бурное развитие оптоэлектроники, студентам, специализирующимся на оптической технике, в вузах по-прежнему читают «лекции о люстрах»¹⁰.

При всей важности переброски части исследовательских работ за рубеж относительное отставание вузовской и академической науки компенсируется прежде всего развитием фундаментальных исследований внутри крупных корпораций. В этом отношении показательны результаты опроса ведущих компаний Японии и США, проведенного в начале 80-х годов группой ученых из Университета «Хитоцубаси» (ответы были получены от 291 японской и 227 американских компаний)¹¹.

Исследования и разработки были разбиты на четыре группы: фундаментальные исследования в области новых технологий; исследования в области совершенствования и модернизации существующей продукции; освоение новой продукции; освоение новых методов производства и производственных процессов. По совокупности ответов, в которых эти виды НИОКР ранжировались по своей значимости, для каждой отдельной фирмы рассчитывались (в процентах) показатели их общей относительной значимости. Результаты опроса отражены в табл. 19.

Из таблицы видно, что для японских фирм более значимыми были фундаментальные исследования в области высоких технологий и разработки новой продукции. Для американских компаний более важными оказались совершенствование существующей продукции и освоение новых производственных процессов. Подобный итог опроса противоречит устоявшимся представлениям, согласно которым основные усилия японских фирм направлены на совершенствование и модификацию базовых технологий и видов продукции, разработанных за рубежом, что позволяет выигрывать темп, сокращая сроки внедрения. На наш взгляд, такое представление соответствовало действительности в прошлом. Однако сейчас происходит важный сдвиг: японские фирмы все более решительно обращаются к масштабным фундаментальным исследованиям. Экономические результаты такого

**Относительная значимость видов НИОКР
для фирм Японии и США*, %**

Вид НИОКР	Японские фирмы	Американские фирмы
Фундаментальные исследования в области новых технологий	15,9	8,4
Исследования в области совершенствования и модернизации существующей продукции	26,6	35,6
Освоение новой продукции	33,9	29,9
Освоение новых методов производства и производственных процессов	23,6	26,1
И т о г о	100,0	100,0

* *Kagano T., Nonaka I., Sakakibara K., Okumura A.*
Mechanistic vs Organic Management Systems: a Comparative
Study of Adaptive Patterns of US and Japanese Firms. Tokyo,
1983, с. 6.

поворота не могли еще проявиться в полной мере. Данные же опроса отражают не результат, а стратегическую линию фирм, их своего рода «заявление о намерениях». Оно, в свою очередь, вполне согласуется с широко известным фактом, что в сравнении с американскими японские фирмы придают большее значение долгосрочным перспективам развития, таким показателям, как модернизация товарной структуры продаж и доля на рынке, нежели краткосрочным факторам и показателям дохода на вложенный капитал и дивидендов. Думается, есть все основания согласиться с утверждением авторов опроса о том, что результаты описанного поворота в стратегии, «видимо, еще проявятся»¹².

Все более глубокая интеграция фундаментальных исследований и воспроизводственных процессов на уровне крупных корпораций, естественно, ставит вопрос о рациональном взаимодействии таких исследований с другими звеньями цикла наука — производство — сбыт. Инновационные идеи сегодня необязательно рождаются на этапе фундаментальных исследований, а затем последовательно, этап за этапом (прикладные исследования, разработки, испытания, опытное, а затем серийное производство, сбыт), материализуются в предлагаемом потребителю товаре. Они могут появиться в любом звене такой цепи с последующей материализацией на основе тесного сотрудничества всех звеньев. Направления фундаментальных исследований в таких условиях во многом определяются импульсами, исходящими от других звеньев, многие из которых (импульсов) связаны с изменениями рыночного спроса. Согласно преобладающим в академическом и деловом мире Японии представлениям, вне такой

взаимосвязи фундаментальные исследования не могут быть достаточно продуктивными. Такой подход к фундаментальной науке предполагает, что особое значение придается ее эффективной стыковке с последующими звеньями научно-производственного процесса. Этой цели служат многие отработанные и удачно применяемые японскими фирмами формы внутрикорпоративной организации и механизмы взаимодействия подразделений. Фундаментальные исследования, обращенные к потребностям технологического развития и запросам рынка,— таков важнейший резерв роста крупных корпораций Японии, повышения их роли как генераторов научно-технического прогресса.

Внутрикорпоративная организация как фактор эффективности. Одна из важнейших характеристик внутрифирменной организации — распределение ролей между штаб-квартирой и подразделениями, соотношение централизации и децентрализации управления. В настоящее время просматривается весьма сложное сплетение двух тенденций, которое, на наш взгляд, может быть понято только в динамике. Первая заключается в том, что крупная корпорация превращается в объединение самоокупающихся подразделений (своего рода «фирмы внутри фирмы»), которые функционируют в значительной мере как самостоятельные организационно-хозяйственные единицы. Вторую тенденцию можно условно определить как компенсацию децентрализации, выражающуюся в совершенствовании механизмов интеграции и консолидации подразделений.

Рост самостоятельности внутрикорпоративных подразделений неразрывно связан с распространением в крупных компаниях дивизиональной организации, формула которой — штаб-квартира плюс пользующиеся значительной самостоятельностью отраслевые или «продуктовые» подразделения (дивизионы)¹³. Последние при этом обычно функционируют как «центры прибыли» (своего рода внутрифирменный хозрасчет). Расширение полномочий дивизионов, т. е. предприятий или отделений, объединяющих группы предприятий, близких по профилю, достигается посредством делегирования им штаб-квартирой многих управленческих функций. Это позволяет ускорять процесс принятия решений, повышать ответственность и заинтересованность руководства и работников подразделений, концентрировать усилия штаб-квартиры на решении задач стратегического характера.

Значительная часть японских крупных фирм делегировала дивизионам право определять в рамках их специализации объем и номенклатуру продукции, цены, поставщиков и прочих контрагентов, объем и структуру капиталовложений. Все чаще сужается круг вопросов, выносимых на совещания советов директоров. Некоторые фирмы (пионером здесь выступила «Тосиба») рассматривают возможность вообще отказаться от регулярного проведения таких совещаний, сосредоточив практически всю текущую деятельность в подразделениях. Утрачивает императив-

ный характер традиционная японская практика тщательной обкатки, согласования и корректировки намечаемых решений на всех уровнях управления корпорацией. Ответственность за все большую часть решений возлагается на отделения, предприятия, цеха, бригады, персонально на их руководителей. «Полный цикл» согласования в компаниях, вставших на этот путь, обычно проходят лишь вопросы стратегического характера.

Расширение самостоятельности подразделений, их функционирование в качестве «центров прибыли» обуславливают включение внутри корпораций рыночно-конкурентных механизмов. В результате подразделения становятся самостоятельными субъектами рыночных отношений, причем не только на внутрифирменном «рынке», где они вступают в контрактные отношения с другими звеньями своей корпорации (научно-исследовательскими, поставщиками промежуточной продукции и т. д.), но и во многом в рамках прямой конкурентной борьбы с производителями аналогичной продукции внутри страны и за рубежом. Именно последовательная ориентация на рыночно-конкурентные стимулы внутри фирмы стала основным средством излечения от так называемой «болезни крупных компаний», симптомы которой — бюрократизация, медленное принятие решений, неприятие новаций, отчуждение интересов рядового работника от интересов фирмы.

Рыночно-конкурентные факторы имеют тем большее значение, чем шире самостоятельность подразделений. Лидером в этом отношении в японском деловом мире по праву считается «Мацусита дэнки», в составе которой — 34 отраслевых отделения¹⁴. Каждое из них имеет свои фонды и находится на самостоятельном финансовом балансе. Специализируясь на своих видах продукции, отделения сами разрабатывают курс в таких областях, как взаимодействие с потребителем и формирование спроса, снижение себестоимости, обновление ассортимента. В таких условиях, по удачному выражению А. Уэно, каждое отделение, по сути, функционирует как средняя фирма. Этот тезис имеет существенное значение, поскольку вскрывает одну из важнейших сторон организации современной крупной фирмы, а именно использование в ее рамках и преимуществ небольшой организации. Главные среди них: компактность, маневренность, знание всеми работниками друг друга и высокая степень их сопричастности к принятию решений, ставка на победу в острой конкурентной борьбе и застрахованность от застоя как порождения монополии¹⁵.

Дивизиональная организация открывает дополнительные возможности стимулирования труда работников, связанные с повышением статуса уже созданных и образованием новых, самостоятельных подразделений. Так, в строительной компании «Сэйкисуй хаусу», где подразделения строятся по территориальному принципу, действует 7 региональных управлений (эйгёбу), которые, в свою очередь, включают в себя 92 отделения,

или «центра прибыли» (эйгёсё). В каждом отделении — 5—6 предприятий (сюттэн) ¹⁶. По достижении определенного объема продаж предприятия получают статус отделения с соответствующим служебным продвижением работников.

Значение дивизиональной организации как формы децентрализации управления, способа соединения преимуществ крупных, средних и мелких форм производства и развития рыночно-конкурентных отношений, как средства рационализации процессов принятия и исполнения решений не вызывает сомнений. Это проявляется и в развитии японских корпораций. Но по степени распространения дивизиональной организации Япония заметно отстает от США, страны, где эта форма была применена впервые. Кроме того, целый ряд особенностей отличает японские варианты дивизиональных структур от американских.

По данным уже упоминавшейся работы ученых из Университета «Хитоцубаси», в Соединенных Штатах Америки дивизиональную организацию использовали 95% опрошенных фирм, в Японии — только 60% ¹⁷.

Кроме того, как видно из табл. 20, американские фирмы в целом передают значительно больше вопросов в ведение подразделений. По удельному весу фирм, где децентрализованно принимаются решения по вопросам производства и сбыта, Япония близко подошла к США. А исследовательская деятельность у японских корпораций децентрализована даже в большей степени, чем в США. Вместе с тем из данных таблицы отчетливо видна тенденция, характерная для подавляющего большинства корпораций Японии: вопросы финансов и управления персона-

Т а б л и ц а 20

Вопросы, переданные в ведение отделений
в фирмах с дивизиональной организацией*,
% общего числа опрошенных фирм

Вопрос	США	Япония
Производство	96,7	85,5
Реализация продукции	94,8	91,3
Маркетинг	89,6	82,6
Управление персоналом	84,4	35,5
Контроль	82,0	40,1
Финансы	38,4	12,2
Фундаментальные исследования	19,9	28,5
Прикладные исследования, разработки	62,1	75,6
Закупки	77,3	52,4

* *Kagano T., Nonaka I., Sakakibara K., Okumura A. Mechanistic vs Organic Management Systems: a Comparative Study of Adaptive Patterns of US and Japanese Firms. Tokyo, 1983, с. 17.*

лом решаются в централизованном порядке. Очевидно, это связано с сосредоточением в руках штаб-квартиры разработки и реализации долгосрочной стратегии. Так, люди, работающие в фирме, традиционно рассматриваются руководством японских компаний как «главный стратегический ресурс», и их подготовка, расстановка и ротация, стимулирование осуществляются исходя из интересов корпорации в целом. Распоряжение финансовыми средствами также рассматривается в неразрывной связи с реализацией стратегической линии.

Дивизиональная структура — не единственный вариант децентрализованного управления, соединения преимуществ крупной и небольшой организации. Японские фирмы используют и другие формы внутрикорпоративных подразделений с высокой степенью автономии, например, проектные группы или внутренние венчуры (подробнее см. главу шестую).

Большое распространение в Японии получила практика выделения подразделений крупных корпораций в самостоятельные компании. Она начала широко применяться в 70-е и особенно в 80-е годы. Мотивы для принятия решений такого рода могут быть самыми разнообразными. Иногда дробление внутрикорпоративной структуры и создание на базе подразделений самостоятельных фирм используются для оценки и сопоставления эффективности различных звеньев корпорации, помогают понять, какие из них прибыльны, а какие убыточны и почему. Именно это послужило, например, основной причиной «отпочкования» во второй половине 80-х годов целого ряда новых фирм от универсальных торговых компаний (сого сёся), столкнувшихся с резким ухудшением своих финансово-экономических показателей.

Другой мотив — возможность использовать отделившиеся фирмы для рассасывания избытков рабочей силы. В такие фирмы нередко переводятся работники, достигшие 55—60 лет, на которых по большей части не распространяется система продвижения по службе и повышения заработной платы с выслугой лет.

Практика отпочкования самостоятельных фирм связана также с потребностями освоения новых производств и чрезмерным «утяжелением» организационно-управленческих структур крупных корпораций. Решения такого рода принимаются, как правило, в следующих случаях. Во-первых, если вновь осваиваемые отрасли, по оценкам, отстоят слишком далеко от основной сферы специализации крупной компании. Во-вторых, если объемы ресурсов, необходимых для освоения новых производств, а также степень риска чересчур велики для внутрикорпоративных отделений и необходима самостоятельная фирма (помимо прочего, и для привлечения внешних ресурсов посредством продажи акций, кредитов и т. д.). В-третьих, если в осваиваемой отрасли сильны позиции конкурентов и соперничать с ними легче, создавая плацдарм в лице самостоятельной фирмы, бросающей на

данную отрасль все свои силы, а не силы одного из подразделений диверсифицированной компании.

Экономический эффект «отпочкования» проявляется прежде всего по нижеперечисленным направлениям.

Во-первых, крупная корпорация как бы делегирует «отпочковавшейся» фирме связанный с освоением новых производств риск и ответственность в случае неудачи проекта, исходя из того, что приемлемая для такой фирмы степень риска выше, чем для головной корпорации, связанной целым рядом условий (прежде всего таких, как репутация в деловом мире, связи со множеством кредиторов и акционеров), требующих минимизировать вероятность неудачи. Что же касается фирмы-отпрыска, то даже ее крах более или менее легко переносится и ее работниками, и головной корпорацией, так как для последней в этом случае убытки относительно ее финансовой мощи незначительны, а имя «не задето». Это стимулирует предпринимательскую инициативу новой компании, принятие ею далеко идущих смелых решений. При этом она сохраняет возможность в случаях, когда это ей необходимо, в той или иной мере опереться на материальные и интеллектуальные ресурсы головной корпорации.

Во-вторых, отделившиеся небольшие фирмы в своей повседневной деятельности не связаны сложными системами согласования решений по горизонтали и вертикали, характерными для крупных компаний.

В-третьих, контроль за финансово-экономическими результатами деятельности таких фирм осуществляется непосредственно рынком: потребителями, акционерами, кредиторами, причем в условиях жесткой конкуренции. Такие фирмы должны считаться с тем, что если результаты их деятельности невысоки, то это не может быть компенсировано успехами других подразделений крупной корпорации.

Наконец, в-четвертых, огромную роль играет человеческий фактор, поскольку повышаются ответственность и престиж работников отделившейся фирмы, стимулируется их инициатива. Практика показывает, что трудовая мотивация заметно усиливается, когда, например, руководитель одного из подразделений крупной корпорации становится президентом новой фирмы, его помощники — вице-президентами и т. д. Для персонала новоиспеченной компании характерно стремление оправдать оказанное доверие, показав себя в новом качестве наилучшим образом. Человеческий фактор проявляет себя и в том, что в небольшой фирме, где все хорошо знают друг друга, проще поддерживать регулярные контакты между людьми. Там значительно сильнее проявляется причастность работников к принятию решений.

К настоящему времени японские корпорации отработали определенные основополагающие принципы взаимоотношений между головной корпорацией и отделившимися фирмами. Естественно, во многом, особенно в деталях, они разнятся от компа-

нии к компании. В то же время прослеживаются некоторые общие подходы.

Так, чем выше показатели отделившейся фирмы и чем больше проходит времени с момента ее основания, тем шире становится ее самостоятельность и соответственно упрощается контроль головной компании. Основной канал контроля — кадры, поскольку головная фирма назначает президента, а зачастую и формирует правление компании-отпрыска. Такая практика естественна, поскольку в большинстве случаев головной фирме на первых порах принадлежит 100% акций новичка. Нередко президенту устанавливают нормативные задания по приросту объема продаж, доле на рынке, срокам регистрации на бирже.

В головной фирме часто создается специальный отдел по делам компаний-партнеров. От последних требуют отчетов о конечных результатах деятельности, прежде всего финансовых. Подчас на этой почве возникают конфликты. Однако отчетность связана не с регламентацией деятельности партнера, а с необходимостью получения информации. Регламентации и даже прямое вмешательство имеют место тогда, когда партнер демонстрирует невысокие показатели.

Фирма-отпрыск сама составляет планы производства и капиталовложений, устанавливает цены. Она имеет свой профсоюз, который может входить в иное профобъединение, нежели профсоюз головной компании. После завоевания определенных позиций на рынке и авторитета в деловом мире она получает реальную возможность самостоятельно обращаться за кредитами к банкам и получать их при весьма выгодном уровне процента. Функции же головной компании как кредитора или гаранта по кредитам резко сужаются или вообще отмирают.

Со временем расширяется круг акционеров отпочковавшейся фирмы. Головная компания обычно не стремится оставаться полным собственником акционерного капитала. Во-первых, для контроля вовсе не обязательно иметь 100% акций, во-вторых, сама головная компания наращивает свои активы в случае, если акции партнерской фирмы начинают котироваться на бирже и повышается их курс.

С усилением фирмы-отпрыска возможны различные варианты ее взаимоотношений с головной компанией. Один из них — прогрессирующее усиление независимости и даже в отдельных случаях превращение в фирму, не уступающую, а то и превосходящую по своей мощи головную. Характерно, что такой поворот событий обычно не вызывает противодействия руководства головной компании. В современных японских корпорациях высший менеджмент, руководствуясь принципами управленческой рациональности, не стремится во что бы то ни стало удерживать партнера под контролем. Напротив, там, где это полезно, ставка делается не на жесткий контроль, а на гибкие партнерские связи, которые зачастую приносят больший эффект. Так, компания «Фудзицу», один из лидеров электронной промышленности, от-

делившись от известной электротехнической компании «Фудзи дэнки» еще до второй мировой войны и впоследствии обойдя ее по масштабам, поддерживает с ней тесные партнерские отношения. «Фудзи дэнки» и «Фудзицу» активно сотрудничают в области программного обеспечения, имеют совместное предприятие. Для обеих компаний их партнерство является важным фактором конкурентоспособности.

Существует и другой, в какой-то степени прямо противоположный вариант: усиление на определенном этапе интеграции отпочковавшейся фирмы с головной компанией и их слияние. При этом фирма-отпрыск выступает уже как сильный партнер со значительным научно-техническим, производственным, финансовым потенциалом. В подобных случаях ставка делается на экономию на масштабах и синергический эффект от объединения ресурсов. Наиболее ярким примером такого рода является слияние во второй половине 80-х годов известной электронной фирмы «Санъё дэнки» и ее партнера «Токио санъё дэнки».

Наиболее распространенным представляется, однако, промежуточный вариант, суть которого — сохранение отношений сотрудничества при расширении оперативно-управленческой и финансовой самостоятельности фирмы-отпрыска. В целях стимулирования таких фирм и усиления своих предпринимательских групп головные компании вкладывают в них значительные ресурсы, направляют лучшие кадры.

В целом можно констатировать, что фирмы-отпрыски крупных корпораций превратились в важный элемент предпринимательской структуры Японии и выступают как одна из основных форм организации инновационной деятельности.

Наряду с децентрализованными формами корпоративной организации широко применяются и постоянно совершенствуются различные способы интеграции внутрикорпоративных подразделений, консолидации фирмы. Этой цели японские фирмы достигают самыми разнообразными способами.

Нередко создаются специальные временные или же постоянные «сквозные» образования, которые призваны решать общие для ряда подразделений задачи. По данным уже знакомого нам опроса, проведенного учеными из Университета «Хитоцубаси», к подобной практике прибегали соответственно 30% американских и 25% японских фирм. Между штаб-квартирой и дивизионами могут создаваться промежуточные уровни управления, где каждый менеджер отвечает за работу группы отделений, включая координацию их действий. Примерно четверть японских крупных компаний имеет управляющих — функциональных координаторов, ответственных за сотрудничество отделений в решении задач общефирменного значения.

Распространяются и матричные формы организации, где дивизиональный принцип построения фирмы дополняется функциональным. Так, в известной электронной компании «ТДК дэнки» из специализирующихся на разных видах продукции от-

делений изъяли сбытовые звенья, создав на их основе несколько укрупненных сбытовых центров: по теле- и видеоаппаратуре, акустическому оборудованию, бытовой электронике, системному оборудованию. В каждом таком центре образованы свои подразделения, причем здесь в основу деления положен уже принцип ориентации на конкретные группы потребителей.

В «Мацусита дэнки» для обеспечения внутрифирменной интеграции подразделений в рамках штаб-квартиры созданы центр по вопросам технологического развития и отдел планирования, в задачу которых входят разработка и проведение в жизнь соответственно общекорпоративной технологической и отраслевой стратегии. В конце 70-х годов восстановлены секции планирования производства аудиоаппаратуры и бытовой электроники, которые координируют освоение и выпуск видов продукции, входящих в сферу интересов сразу нескольких отраслевых отделений.

Отработанные способы консолидации автономных подразделений представляют собой одну из сильнейших сторон организации крупных японских компаний. Они позволяют соединить результаты функционирования подразделений, как, по сути, самостоятельных участников рыночно-конкурентных отношений с синергическим эффектом от объединения их усилий. При этом рыночный механизм и централизованное управление дополняют друг друга, что повышает результативность каждого из них. Рынок препятствует бюрократизации централизованного управления и открывает для него новые возможности, связанные с ростом экономического потенциала и конкурентоспособности подразделений. Централизованное же управление благодаря внутрифирменным трансфертам ресурсов, продуманной долгосрочной стратегии, обучению и стимулированию персонала усиливает подразделения, и поэтому постоянно повышается уровень необходимых для успеха на рынке показателей эффективности.

Взаимодействие штаб-квартиры и подразделений, соотношение централизованного и децентрализованного управления предстают особенно рельефно при рассмотрении их в динамике: в связи с конкретными этапами развития корпорации. Специальные исследования сравнительной эффективности централизованного управления с сильными функциональными службами штаб-квартиры и децентрализованного с сильными отраслевыми отделениями свидетельствуют прежде всего о том, что отдать безусловное предпочтение какой-либо одной модели невозможно¹⁸. Децентрализованная модель предпочтительнее, когда четко определена специализация корпорации и ее подразделений. В условиях же значительного поворота в стратегии всей фирмы, в частности при проникновении в новые отрасли, централизованная модель приносит больший эффект.

В реальной экономике централизованная и децентрализованная модели все время переплетаются. Вместе с тем на уровне отдельных корпораций просматриваются чередующиеся волны

централизации и децентрализации. В периоды крутых поворотов даже в компаниях, тяготеющих к децентрализованной модели, штаб-квартира решительно вмешивается в дела подразделений, жестко регламентирует их деятельность, предписывает ее дальнейшие направления. Так было, например, у «Мацусита дэнки», когда проводилась так называемая акция-61 (т. е. в 61-м году эпохи Сёва — 1986 г.), в рамках которой осуществляется комплекс мер по вхождению в сферу производства средств конторской автоматизации.

Ориентация на долговременные потребности роста. Сосредоточение функции стратегического планирования в руках штаб-квартиры тесно связано с ориентацией крупных японских фирм прежде всего на долговременные потребности развития. Последние пользуются определенным приоритетом перед текущими финансовыми результатами хозяйственной деятельности. Это отличает большинство японских корпораций от американских и западноевропейских.

Такая ориентация объясняется целым рядом причин. В первую очередь это наиболее высокий среди всех ведущих капиталистических стран (около 70%) удельный вес юридических лиц в собственности на капитал корпораций при широком распространении взаимного владения акциями¹⁹. Для собственников — юридических лиц (корпораций, банков и прочих финансовых институтов) главной целью приобретения доли участия является не скорое извлечение прибыли, а экономический контроль и поддержание деловых связей. Не будучи связанными требованиями основных акционеров максимизировать краткосрочный финансовый результат, управляющие японских корпораций получают значительную свободу действий.

Другая причина — сохранение у большинства крупных японских фирм, даже в условиях растущей диверсификации, тяготения к «своим» отраслям и преобладание среди высших управляющих специалистов инженерно-технического профиля. В такой ситуации естественна ориентация на долговременное развитие научно-технического потенциала, стремление больше к увеличению доли на рынке, чем к максимизации прибыли. Существенную роль здесь играют и традиции японского предпринимательства, соответствующий психологический настрой менеджеров и рядовых работников — словом, то, что относится к категории предпринимательской культуры.

Централизованное управление на уровне штаб-квартиры, помимо прочего, играет в нынешних условиях роль своего рода гаранта относительной автономии крупных корпораций от текущих колебаний рынка (естественно, при сохранении ориентации на удовлетворение рыночных потребностей). В этом заключается одна из важнейших черт современной крупной японской корпорации.

Рынок — это лучшее из всего, что «изобретено» в экономике для оценки того, как работает каждая отдельная организация,

насколько общественно полезна ее продукция. Но ориентация исключительно на текущий рыночный отбор товаров и услуг может помешать долговременному, «рутинному» накоплению ресурсов, абсолютно необходимому для стабильности и жизнеспособности организации, развития ее индивидуальности. «Новое... строится на том, что уже известно,— пишут в этой связи И. Нонака, Т. Кагоно и С. Сакамото,— возможно, именно в этом заключается важнейшая причина того, почему организационную структуру и взаимодействие (внутри корпорации.— *И. Ц.*) не пытаются слишком тесно привязывать к колебаниям конъюнктурного спроса. Ведь даже если товар потерпит провал на рынке, никто не захочет терять знаний, которые накопили отвечавшие за этот товар менеджеры и персонал»²⁰.

Ориентация японских корпораций на долговременные факторы роста подтверждается многочисленными примерами из сложившейся деловой практики. Так, в «Нихон дэнки» проекты в области НИОКР разделены на три группы: продукция сегодняшнего, завтрашнего и послезавтрашнего дня. При этом разработка ключевых для фирмы технологий осуществляется независимо от текущей конъюнктуры.

Подход «ТДК дэнки» формулируется ее руководством следующим образом: продукт — это средство накопления ключевых технологий и критерий их экономической оправданности²¹. Противоположный концептуальный подход, согласно которому технологии должны служить для производства любых выгодных, обещающих высокие прибыли товаров, отвергается. Иными словами, речь идет об определенной, относительной независимости научно-технической и производственной стратегии от рынка, необходимой для того, чтобы могла в полной мере проявиться внутренняя логика развития потенциала фирмы, обновления технологий и продукции на базе созданных заделов.

Диверсификация. Одним из важнейших направлений эволюции крупных корпораций является все более активное и стратегически выверенное проведение курса на диверсификацию. Известно, что до последнего времени японские фирмы отличались высокой степенью специализации даже в сравнении с западноевропейскими, не говоря уж об американских компаниях. Сейчас, однако, фактически все крупные фирмы Японии активно расширяют сферу хозяйственной деятельности, номенклатуру производимых товаров и услуг.

Диверсификация неразрывно связана с таким преимуществом крупных фирм, как эффект разнообразия. Как уже отмечалось, в нынешних условиях он оттесняет на второй план эффект массового производства однородной продукции. Суть экономии на разнообразии состоит в том, что производство многих видов продукции в рамках одной крупной компании эффективнее, чем производство тех же видов, «разверстанное» между соответствующим числом небольших специализированных фирм. Эта закономерность не имеет универсального характера. Но практика

показывает, что она применима для достаточно большого числа производств, отраслей, фирм, чтобы оказывать существенное воздействие на организацию хозяйственной деятельности.

Эффект разнообразия связан с действием многих факторов. Так, значительную экономию дает многоцелевое использование производственных мощностей. Далее, издержки снижаются благодаря концентрации сбытовой деятельности, поскольку различные товары и услуги компании обращаются через ее единую крупномасштабную сбытовую сеть (хотя, конечно, далеко не обязательно собственная сбытовая сеть простирается до конечного потребителя; наоборот, обычно на определенном этапе подключаются мелкие оптовые или розничные фирмы).

Другой существенный фактор — внутрифирменный трансферт информации, знаний, технического опыта от одних производств к другим. К этому прибавляется эффект, получаемый благодаря многосторонней подготовке работников и разнообразию получаемой ими информации.

Процесс диверсификации японских крупных компаний отмечен тремя важнейшими характерными чертами.

Первая черта: осваиваемая фирмой совокупность отраслей и производств формируется на основе и вокруг достаточно ярко выраженного ядра: ключевых отраслей, технологий, видов продукции. Поскольку это так, постольку отраслевая мобильность и темпы диверсификации японских фирм ограничены (в значительно большей степени, чем в США). Главная причина этого заключается, на наш взгляд, в традициях предпринимательской культуры Японии, в управленческих подходах, согласно которым главным ресурсом фирмы являются ее работники. Это тесно связано с практикой пожизненного найма. Если внутри корпораций мобильность работников велика, то на межфирменном уровне она в целом остается незначительной. Поэтому высокая зависимость корпорации от своей основной сферы деятельности обусловлена специализацией занятых.

Вытекающий отсюда подход к диверсификации применительно к стратегии своей фирмы удачно сформулировал президент «ТДК дэнки» Ф. Соно: «Я всегда говорю нашим исследователям: не занимайтесь ничем другим, кроме магнитных и электронных материалов. Это гены ТДК. Наш долг — добавить к этим исходным генам новые. Мы не выполним свой долг, если позволим вовлечь себя в области, не связанные с теми генами, которые мы унаследовали»²².

Выделение ядра — основа основ стратегии японских корпораций. От того, каким образом такое ядро будет обозначено и определено, зависят как направления и характер диверсификации, так и ее границы. Определение ядра должно быть и достаточно четким, и довольно широким. Один из лидеров электроники, «Нихон дэнки», определяет свою технологически-отраслевую стратегию как компьютеры и коммуникация (в Японии она получила известность в сокращенном варианте «К+К»). Для НТТ

(«Нихон телефон энд телеграф», созданная на базе приватизированной телефонно-телеграфной корпорации «Дэндэн кося») такая стратегия формулируется как «система информационных сетей»; для «Сумитомо дэнки» — «оптопия» (оптоэлектроника); для группы «Сэйбу», одного из лидеров торговли и услуг, — «индустрия для граждан»; для «Сантори», снискавшей себе славу ведущего производителя различных напитков, — «индустрия культуры быта» и т. д. Такие определения стратегии — не игра слов. Они представляют собой результат большой аналитической работы, плод интенсивных консультаций, дискуссий, сопоставления вариантов. В деятельности фирмы они служат основным ориентиром, своего рода компасом, при помощи которого выверяется внутренняя логика развития. В то же время создается атмосфера, благоприятная для максимально творческого подхода к реализации разработанной стратегии, для поиска самых разнообразных вариантов претворения ее в жизнь.

Сказанное тесно связано со второй важнейшей чертой диверсификации — «индивидуальностью», неповторимостью отраслевого набора каждой корпорации. Конструируя свой набор отраслей, фирмы стремятся подчеркнуть индивидуальность, непохожесть на других, сформировать определенный образ, или «лицо» корпорации, закрепив его в сознании потребителей и деловых партнеров (в японской экономической литературе получила распространение аббревиатура CI, от английского Corporate Identity — «лицо», «визитная карточка» корпорации). При этом «лицо» корпорации, присущий ей набор производств и отраслей заменяет или вытесняет ту или иную узкую отраслевую специализацию.

И наконец, третья существенная особенность диверсификации в настоящее время: включение множеством крупных фирм независимо от профиля в сферу своей деятельности тех или иных высокотехнологичных производств, относящихся к отраслям — лидерам научно-технического прогресса (электроника, информатика и связь, биотехнология, новые материалы). Это является необходимым условием поддержания конкурентоспособности и динамизма роста.

О том, как изложенные принципы и тенденции диверсификации воплощаются на практике, свидетельствуют следующие примеры.

Известная авиакомпания ДЖАЛ после выхода из-под государственного контроля объявила о том, что ее целью является завоевание лидирующих позиций в «интегрированной сфере бытового и культурного обслуживания» при сохранении ведущего места за авиатранспортом. Новыми сферами предпринимательской деятельности стали «периферийные» авиарейсы на небольшие расстояния, в том числе вертолетные; рекреационные услуги, включая гостиничное хозяйство, курортно-туристическое обслуживание; товарное обращение, финансы, информатика, образование.

«Сумитомо киндзоку», один из лидеров черной металлургии, проникает в производство новых материалов и в отрасли, в которых возможно использовать накопленный фирмой опыт точной обработки поверхностей. Прежде всего это производство полупроводниковых устройств, устройств для проектирования электронных схем. В более отдаленной перспективе, уже на базе накопленного здесь опыта, намечено проникновение в сферы разработки программ и обслуживания ЭВМ по индивидуальным заказам. Крупнейший же металлургический концерн «Син Ниппон сэйтэцу» к середине 90-х годов планирует уменьшить удельный вес металлургических производств до 50% и ниже, сделав ставку на производство новых материалов, электронику, развитие городского хозяйства, инжиниринг.

Компании пищевой промышленности («Сантори», «Кириин», «Адзиномото», «Моринага» и др.) широко проникают в область биотехнологии, а в сфере обслуживания создают крупномасштабные цепи предприятий общественного питания.

Компания «Нитто дэнко» известна различными видами продуктов обработки высоких полимеров (магнитная пленка, антикоррозийная пленка и т. д.). В соответствии с нынешней стратегией диверсификации она определила для себя еще несколько приоритетных сфер, в частности электронные материалы и «санитарно-гигиенические» материалы для медицинских целей. При этом поставлена задача, чтобы каждый год не менее 30% объема продаж составляла продукция, которую три года назад фирма не выпускала ²³.

Разбор стратегии крупных корпораций Японии свидетельствует о том, что продуманная диверсификация, основанная на использовании эффекта разнообразия, является сегодня магистральным путем развития крупного производства. Моноотраслевая, а тем более монопродуктовая стратегия крупной фирмы фактически не обеспечивает выход на уровень современных требований по эффективности и конкурентоспособности.

Вместе с тем модель диверсификации для каждой фирмы носит сугубо индивидуальный характер, является результатом скрупулезного анализа внутрифирменных заделов и возможностей их использования. Очевидно, что построить для себя оптимальную модель диверсификации, учитывающую как специфику и возможности фирмы, так и потребности рынка, способны только сами производители.

Анализ эволюции крупных корпораций Японии позволяет сформулировать следующие основные выводы.

Во-первых, крупным корпорациям принадлежит ведущая роль в обеспечении научно-технического прогресса, обновления продукции и технологий. Именно они в первую очередь обеспечивают необходимую концентрацию финансовых, материальных, человеческих ресурсов. Важное преимущество крупных фирм — способность осуществлять долгосрочную стратегию развития, в конечном счете ориентированную на потребности рынка, не под-

дающуюся дестабилизирующему влиянию краткосрочных рыночных колебаний.

Во-вторых, крупные фирмы широко используют преимущества, связанные с внутренней организацией и управлением. С одной стороны, они сегодня предстают как объединения автономных подразделений и групп, которые, функционируя на многих направлениях как независимые небольшие фирмы, связаны друг с другом через своего рода внутрикорпоративный рынок. Логическим развитием данной тенденции является отпочкование отдельных подразделений в самостоятельные фирмы. С другой стороны, используется широкий набор организационно-управленческих рычагов, обеспечивающих консолидацию действий подразделений, объединение их ресурсов и усилий, реализацию общекорпоративной стратегии. Такое соединение централизованного и рыночного начал является важнейшим фактором экономической эффективности.

В-третьих, используя эффект разнообразия, крупные фирмы Японии сделали большой шаг вперед в области диверсификации производства, формирования многоотраслевых моделей, позволяющих наилучшим образом реализовать научно-технические, производственные, сбытовые заделы и удовлетворять все более многообразные потребности рынка.

Экономическая роль мелких и средних фирм

Хозяйственные функции. Соотношение крупного и мелкого предпринимательства традиционно является одним из основных аспектов анализа капиталистической хозяйственной системы. Происходящие в данной области процессы, включая меняющуюся роль мелкого бизнеса, достаточно широко исследованы в советской экономической литературе, в том числе японоведческой. Сейчас, на наш взгляд, необходимо, отталкиваясь от результатов уже проведенных исследований, несколько скорректировать и расширить угол анализа данной проблемы.

В настоящее время едва ли не общим местом стало теоретическое положение о том, что эффективная хозяйственная система невозможна без рационального сочетания крупных и мелких фирм, где каждая из этих групп выполняет свои экономические функции. Напомним, что анализ концентрации производства в японской промышленности свидетельствует о том, что удельный вес крупных и крупнейших компаний (с акционерным капиталом соответственно более 1 млрд. и более 10 млрд. иен) в произведенной продукции обнаруживает тенденцию к неуклонному увеличению. Растет также их количество, что усиливает давление на позиции лидеров, увеличивает число сопоставимых по силе участников конкурентной борьбы. Одновременно в абсолютном выражении возрастает число фирм среднего и малого раз-

меров. В целом ряде сфер экономики, прежде всего в отраслях услуг, процесс роста удельного веса крупных фирм происходит значительно слабее или вообще отсутствует²⁴.

Так или иначе, процессы концентрации в нынешних условиях не обуславливают захвата господствующих позиций ограниченным кругом лидеров и не ведут к вымыванию мелкого предпринимательства.

Естественно, процесс расширенного воспроизводства увеличивает средний размер капитала компаний. Поэтому при неизменных точках отсчета удельный вес компаний большого, а также среднего размера среди мелких, средних и крупных фирм неизбежно возрастает. Однако в статистике и в целом в литературе эти точки отсчета периодически пересматриваются в сторону повышения²⁵. Такая передвижка отражает относительность понятий крупной и мелкой фирмы, необходимость их пересмотра на каждом конкретном этапе экономического развития. При этом важнейшее значение для характеристики любой хозяйственной системы имеет «разброс», диапазон размеров фирм и предприятий. В тенденции он увеличивается, поскольку общий рост размеров компаний и выход их показателей (прежде всего объемов производства и капитала) на все более высокие рубежи не ослабляют процесса зарождения и развития компаний любых размеров, вплоть до мельчайших. Более того, в нынешних условиях растущего многообразия спроса и факторов эффективности (последние далеко не обязательно связаны с большими размерами капитала) возможности для создания новых небольших фирм существенно расширяются. Перспектива вытеснения одними размерными группами других представляется нереальной, а рассмотрение экономической системы через призму противоборства крупного и мелкого бизнеса как целостных образований — по меньшей мере односторонним.

Существуют три возможных типа взаимоотношений между крупными и мелкими компаниями: прямая конкуренция в отраслях, где они выпускают одну и ту же продукцию; их взаимодополнение, выделение отраслей, где очевидны преимущества крупного производства, и отраслей, где небольшие фирмы предпочтительнее; и наконец, взаимодействие фирм разного размера по линии взаимных поставок, научно-технического сотрудничества, обмена информацией, переплетения акционерной собственности и т. д.

Показательны в этом отношении следующие официальные данные, основанные на результатах обследования 541 фирмы, производящей промышленные товары. Эти фирмы были разделены на производства с явным преобладанием (более 70% отгруженной продукции) крупного или мелкого бизнеса и на отрасли, где позиции фирм разных размерных групп примерно одинаковы (более 70% отгрузок не обеспечивает ни одна из них).

В 1973 г. мелкие и средние фирмы явно преобладали в 323

производствах, крупные — в 75, а в 143 позиции были примерно одинаковыми. Через 10 лет, в 1983 г., соответствующие показатели составили 351, 67 и 123²⁶.

Происшедший сдвиг не говорит об ослаблении позиций крупных фирм, так как контролируемые ими производства по масштабу значительно превосходят страши мелкого бизнеса. Вместе с тем бесспорно увеличение числа сфер деятельности, осваиваемых небольшими фирмами. При этом удельный вес производств без ярко выраженного преобладания какой-либо размерной группы, где, очевидно, наиболее сильна прямая конкуренция крупных и небольших компаний, невелик и в тенденции уменьшается. Небольшие фирмы, открывая для себя все новые и новые сферы деятельности, получают возможность уходить от прямой конкуренции, причем процесс этот бесконечен, как бесконечно появление новых общественных потребностей и соответствующих зон рыночного спроса. Это позволяет с полным основанием говорить об углублении отношений взаимодополнения крупного и мелкого бизнеса при относительном сужении сферы их прямого противоборства. Интенсифицируются и отношения взаимодействия между ними.

Сказанное, конечно, не означает, что небольшим фирмам (как, впрочем, и крупным) в сегодняшней японской экономике обеспечена спокойная жизнь. Напротив, они все время находятся под жесточайшим конкурентным давлением, принуждающим совершенствовать производство и искать новые сегменты спроса. Острая конкуренция развертывается между самими небольшими фирмами. Исходит она и от товаров, и от услуг-субститутов, в том числе производимых крупными корпорациями. Да и сами взаимодополнение и взаимодействие пронизаны конкуренцией и неразрывно связаны с ней. Так, освоение мелкими и средними фирмами новых сфер деятельности, новых сегментов зачастую непосредственно вытекает из того, что их старые, традиционные сферы осваивают крупные компании. Это явление приобретает все более широкий масштаб ввиду усиления диверсификации крупных компаний, освоения ими мелкосерийного производства²⁷.

Конкурентные отношения во многом определяют и характер межфирменного взаимодействия. В частности, развертывается острейшая конкуренция за выгодные партнерские связи.

В конкурентной среде положение небольших фирм значительно менее стабильно. Некоторая их часть терпит банкротство. Однако на месте обанкротившихся фирм появляется еще большее количество новых.

В свете сказанного выше представляется, что вопрос о преобладании в современной экономике фирм той или иной размерной группы постепенно утрачивает свое значение. На первый план выходит проблема рационального сочетания и взаимодействия фирм разного размера. При этом постановка вопроса, согласно которой мелкий бизнес является не более чем придатком

крупного, занимая лишь те участки в экономике, к которым крупные фирмы не проявляют интереса ввиду их низкой прибыльности, представляется неправомерной. Мелкие и средние компании выступают и в перспективе будут выступать как важнейшая составляющая хозяйственной системы, без которой невозможно эффективное функционирование экономики. В процессе дробления отраслей и сегментации рынка, все большей изменчивости спроса они обеспечивают необходимую подвижность производства, не дают постоянно появляющимся новым зонам спроса, зачастую спроса самых узких групп потребителей, остаться незакрытыми. Здесь срабатывают такие свойства мелкого предпринимательства, как более оперативное по сравнению с крупным переключение с одних видов продукции на другие, быстрая отдача на вложенный капитал (при значительно меньшей капиталоемкости производства). Несмотря на снижение средней серийности производства по всей экономике и поворот крупных компаний в сторону мелко- и среднесерийных производств, за небольшими фирмами остается основная часть продукции, изготавливаемой малыми сериями и по индивидуальным заказам. Им же принадлежит ведущая роль в удовлетворении так называемого локального спроса, т. е. специфических потребностей тех или иных слоев покупателей в определенном городе, городском районе, сельской местности.

В целом можно констатировать, что наличие широкого слоя небольших фирм выступает своего рода залогом отсутствия дефицитов каких бы то ни было пользующихся спросом товаров и услуг.

Существенно, что большинство небольших фирм сосредоточено в отраслях, выпускающих товары и услуги для личного потребления. Здесь открывается особенно широкий простор для индивидуализации производства и обслуживания. Многие мелкие предприниматели, особенно в сфере услуг, имеют постоянных клиентов, с которыми их связывают не только чисто коммерческие, но и человеческие отношения. В современной Японии фактору «человечности» потребитель придает огромное значение, что уже само по себе создает надежную основу для существования и развития мелкого предпринимательства. При этом за индивидуальное обслуживание, учитывающее даже самые незначительные детали запросов, вкусов, склонностей покупателя, последний готов вносить значительные «доплаты», нередко вполне компенсирующие небольшим фирмам последствия отставания по тем или иным технико-экономическим показателям.

Особый вопрос — роль мелкого бизнеса в инновационном процессе, в стимулировании научно-технического прогресса. Классический венчурный бизнес (т. е. самостоятельные небольшие фирмы, специализирующиеся на исследованиях, разработках, производстве новой продукции, которые создают ученые-исследователи, инженеры, технические специалисты) в технически передовых отраслях не получил такого распространения в Япо-

нии, как в США. Венчурные фирмы не входят здесь в число основных «локомотивов» НТП.

Так, по данным на середину 80-х годов, среднегодовой рост объема продаж 100 ведущих венчурных фирм США составлял 110%, в Японии этот показатель находился на уровне 40—50%. К тому же такой рост поддерживается японскими венчурными фирмами лишь в течение сравнительно короткого промежутка времени, до тех пор, пока объем капитала компании не выходит на уровень 5—10 млрд. иен. За этим пределом нередко происходит столкновение с конкурентами из числа давно созданных крупных фирм, в результате чего венчур терпит поражение и нередко объявляет о банкротстве²⁸.

На наш взгляд, экономическая функция риска первопроходца, которую в американской экономике берут на себя фирмы-венчуры, в Японии главным образом встроена в стратегию крупных корпораций, что находит свое отражение в интенсивном формировании внутрикорпоративных венчурных структур и отпочковании отдельных подразделений в самостоятельные небольшие фирмы. Такая ситуация объясняется многими причинами. Главные среди них — практика пожизненного найма в крупных корпорациях и традиционно наиболее высокая престижность работы именно в этом секторе экономики, сохранение заметных преимуществ крупных фирм по условиям труда. В такой ситуации наиболее способные и перспективные работники, в том числе нового поколения, в большинстве своем сосредотачиваются в крупных фирмах. Другие причины: довольно жесткие (в частности, по сравнению с США) условия кредитования венчурных фирм, особенно в начальный период их становления, когда заемные средства нужны больше всего; относительно меньшее развитие системы государственного стимулирования венчурных фирм (налогового, кредитного и т. д.). Нельзя сбрасывать со счетов и социокультурные факторы; очевидно, инновационная деятельность в большом коллективе, в составе крупной организации больше соответствует японской социокультурной традиции, сложившейся в стране атмосфере, психологии японцев, нежели «рисковое» индивидуальное предпринимательство, благодаря которому рождаются «звезды» бизнеса.

Соответственно в Японии не получил широкого распространения и такой вариант организации инновационной деятельности, характерный для США, как освоение венчурными фирмами новых технологий и видов продукции с последующим проникновением в эти сферы крупных корпораций и развертыванием ими широкомасштабного производства. Для нее куда более типична иная, во многом противоположная ситуация: мелкие и средние фирмы играют огромную роль как канал апробации различных вариантов применения технологических нововведений, освоенных крупными корпорациями. При этом типичны случаи, когда мелкие предприниматели вносят те или иные технологические усовершенствования, изыскивают новые, ранее неизвестные пу-

ти применения технологий, предлагают различные модификации продукта. Иными словами, небольшие фирмы выполняют функцию своего рода связного или посредника между крупными корпорациями и многими сегментами рынка, причем посредника активного, благодаря деятельности которого связь между производством и рынком существенно обогащается, разнообразится. Кроме того, благодаря мелкому бизнесу обеспечивается непрерывный процесс тиражирования нововведений, их распространения в масштабах всей национальной экономики.

Вновь обратимся к данным табл. 18. Они свидетельствуют не только о лидерстве крупных компаний среди всех ведущих НИОКР организаций. Налицо и значительная роль, выполняемая в процессе трансферта технологий небольшими фирмами. Так, нетрудно видеть, что сами эти фирмы закупают почти столько же патентов у своих «коллег» по размерной группе, сколько и у крупных компаний. Для этих последних, в свою очередь, мелкий бизнес выступает более важным источником передачи патентованных технологий, нежели частные и государственные научно-исследовательские институты и вузы, вместе взятые.

Проведенный анализ показывает, что функции мелких и средних фирм в японской экономике становятся все более разнообразными и богатыми по содержанию. Их выполнение является неотъемлемым условием сбалансированности, динамизма, инновационной ориентации экономики. Оно необходимо для эффективного удовлетворения общественных потребностей.

Новое во взаимодействии мелких фирм с крупными компаниями. Роль мелких (как, впрочем, и крупных) фирм в современной японской экономике невозможно рассматривать вне системы межфирменных связей. Советские экономисты, включая японоведов, обосновали тезис о формировании более высокого, чем фирменный, уровня концентрации производства и капитала. Этот уровень составляют межфирменные объединения, в рамках которых мелкие и средние фирмы интегрируются в крупное производство²⁹. Думается, эта постановка проблемы сегодня нуждается в дальнейшем развитии.

Безусловно, рост обобществления производства и взаимозависимости хозяйствующих субъектов, развитие специализации и кооперирования, превращение нововведений в главный фактор экономического роста исключают возможность деятельности фактически любой небольшой фирмы вне хозяйственных связей с крупными компаниями, связей, которые выходили бы за пределы обычных отношений, опосредованных рынком. В этом смысле правомерно говорить о вовлечении едва ли не всех мелких и средних компаний в крупные торгово-производственные и финансовые системы. Здесь, однако, было бы неверно ставить точку, поскольку ряд процессов и явлений придают роли мелкого предпринимательства в современной экономике новое качество. Отношения между крупными и мелкими компаниями в рам-

ках упомянутых систем не сводятся к господству и подчинению, к отношениям иерархического образца (хотя и эту сторону было бы неверно сбрасывать со счетов).

Многие небольшие компании осваивают специфические, иногда уникальные виды продукции, услуг, технологий. Расширяется круг их партнеров, в том числе среди крупных фирм. Открываются разнообразные альтернативные варианты хозяйственных связей. Наконец, крупные компании оказываются все более заинтересованными в эффективном функционировании широкого круга небольших фирм-партнеров, особенно в том или ином использовании их инновационного, творческого потенциала. Отсюда меры большого бизнеса, а также государства по стимулированию мелкого предпринимательства, повышению его научно-технического уровня.

Все эти факторы ведут к тому, что между крупными и небольшими компаниями формируются отношения взаимозависимости в рамках высокоинтегрированной экономической системы, хотя в этой взаимозависимости и присутствует достаточно ярко выраженная асимметрия.

Данный тезис наглядно подтверждает эволюция субподрядных связей, которые пустили в Японии глубокие корни и служат, пожалуй, одной из главных форм отношений крупных и небольших фирм. Характерные черты субподрядных отношений японского образца хорошо известны: длительность; жесткий контроль головной компании над качеством, себестоимостью продукции субподрядчика и сроками поставок; наконец, пирамидальное строение (субподрядные фирмы первого звена имеют, в свою очередь, собственных постоянных субподрядчиков, эти последние — своих и т. д.). В настоящее время эти отношения приобретают новые черты. Так, если раньше субподрядчики изготавливали детали, узлы, компоненты по проектам, которые им спускала головная фирма, то сейчас они все активнее вовлекаются непосредственно в процесс проектирования. Наиболее распространенная форма их участия — доработка основного проекта. Нередко головная компания идет еще дальше. Субподрядчику доверяется самостоятельное проектирование изготавливаемых им изделий на основе заданных общих ориентиров. Получила распространение также практика внесения субподрядчиком инициативных предложений по совершенствованию продукции и технологий. Суть ее состоит в том, что, получив от головной фирмы проект, субподрядная компания предлагает внести изменения в целях снижения себестоимости поставляемых компонентов, улучшения их конструкции, а возможно, и совершенствования конечного продукта головной фирмы. Для таких случаев применяются различные способы поощрения субподрядчика. Один из них заключается в том, что дополнительная выручка от реализации конечного продукта, образующаяся в результате внедрения рационализаторского предложения субподрядной фирмы, в течение определенного времени остается полностью в

распоряжении последней, выполняя роль своего рода поощрительной выплаты.

Такого рода перемены в функционировании субподрядных систем ориентируют субподрядчиков на достижение наивысшего конечного результата деятельности всей предпринимательской группы по качеству, себестоимости, новизне предлагаемого потребителю продукта.

Большинство нынешних партнеров по линии субподрядов качественно отличается от субподрядных систем в их традиционном понимании, когда крупная фирма стремится фиксировать цены, например, на промежуточную продукцию на сколь возможно более низком уровне, а субподрядчик видит только свой участок производства и стремится лишь дорсже продать собственные изделия. Меняются и критерии оценки головными фирмами своих поставщиков: критерий дешевизны продукции в известной мере уступает место инновационному потенциалу субподрядчика, его способности вносить предложения по совершенствованию технологического процесса. Это стимулирует инициативу субподрядных фирм в области рационализации и модернизации производства. Работу в данном направлении проводят 82,2% субподрядчиков. При этом 55% из них опираются исключительно на собственные технологии и «ноу-хау», 36% — преимущественно на собственные и лишь 7% — исключительно или в основном на научно-технические заделы головных фирм ³⁰.

Один из важнейших факторов эффективности субподрядных систем — наличие у головной компании возможности выбора поставщика и его замены, сочетание длительного, доверительного характера связей с конкурентными отношениями. Часто ведущие корпорации придерживаются принципа закупки одних и тех же деталей и компонентов одновременно у нескольких (как правило, двух-трех) поставщиков, соотношение между которыми может периодически меняться в зависимости от их финансово-экономических показателей и проявленной способности к новациям.

Одновременно и субподрядчик стремится увеличить число своих заказчиков. В среднем небольшая субподрядная фирма выполняет заказы четырех-шести корпораций. Более того, главный заказчик стремится не допустить, чтобы его доля в продажах субподрядчика превысила определенный критический уровень (обычно, по оценкам японских специалистов, он составляет примерно 80%), иными словами, отказывается от положения монопольного заказчика. Такой подход обусловлен тем, что, работая на других заказчиков, субподрядная фирма овладевает новыми для себя технологиями, ее работники приобретают дополнительные знания и навыки и в итоге она становится более эффективным поставщиком. Не последнюю роль играют и открывающиеся перед ней возможности экономить на масштабах производства, снижать удельные издержки. В ряде случаев субподрядчик, совершенствуя технологические процессы и повышая

качество продукции, стремится утвердиться в качестве единственного поставщика «своего» продукта для головной фирмы, но высокий технический уровень и качество продукции привлекают других заказчиков, и круг партнеров расширяется.

В целом эволюция субподрядных систем ведет к тому, что при сохранении долговременных партнерских отношений вместо пирамидальных структур постепенно складываются более сложные межфирменные структуры со взаимопересекающимися связями, со все более широкими возможностями выбора партнеров, более разнообразными формами конкуренции.

Растущая альтернативность, множественность партнерских связей небольших фирм проявляются и в том, что рядом с субподрядами начинают развиваться принципиально иные формы их взаимодействия с крупными корпорациями. Расширяются контрактные отношения, связанные с поставками мелкими фирмами наукоемкой, технически сложной продукции и услуг. Такие поставки осуществляются на долговременной основе, но приоритет и инициатива мелкой фирмы в освоении своего товара и большое число альтернативных вариантов сбыта фактически исключают здесь какие-либо вертикальные иерархические отношения.

Характерный пример — производство программ для ЭВМ. В этой области функционирует множество небольших компаний, принципиальные характеристики которых во многом схожи. Одна из них (с числом занятых около 30) была создана в г. Йокогама в начале 70-х годов. Фирма работает в основном по заказам четырех крупных корпораций. По оценкам руководства, в нынешних условиях широкого и в значительной мере неудовлетворенного спроса на программное обеспечение можно было бы обслуживать и большее число заказчиков, но это потребовало бы увеличения числа занятых и разрастания управленческих структур, что противоречит принципиальной линии компании на сохранение компактной организации.

Существуют и иные варианты взаимодействия, при которых небольшие фирмы могут выступать как равноправные партнеры: совместные исследования и разработки, взаимное использование каналов сбыта и т. д. В тенденции повышается роль таких взаимосвязей, которые предполагают значительную самостоятельную роль небольших фирм, основанную на их высоком научно-техническом, инновационном потенциале и развитой специализации.

«Организация мелкого бизнеса». Одно из важнейших направлений эволюции японского мелкого предпринимательства — усиление и расширение регулярных связей между небольшими фирмами как внутри отдельных отраслей, так и на межотраслевом уровне. В промышленности страны в середине 80-х годов такие межотраслевые связи поддерживали 25% мелких и средних фирм, причем 65% межфирменных партнерств появилось после 1980 г.³¹. Регулярное взаимодействие между небольшими

фирмами при участии более или менее значительного числа партнерств получило название «организация мелкого бизнеса» («сосикика»).

Такое взаимодействие, которое в большинстве случаев осуществляется в рамках формализованных структур (объединения, ассоциации и т. д.), принимает различные формы. Сохраняют свое значение ассоциации традиционного типа (например, в сельском хозяйстве, торговле, сфере услуг), в рамках которых мелкие предприниматели объединяют усилия в закупочно-сбытовой, финансово-кредитной и прочих сферах. Возрастает удельный вес объединений, в задачу которых входит стимулирование инновационного процесса, освоение производства наукоемких товаров и услуг. Здесь на первый план выходит обмен информацией, научно-техническими, управленческими и прочими идеями. Не исключают такие объединения и кооперацию в сфере производства и сбыта.

Указанные формы «организации мелкого бизнеса» реализуются при активной поддержке со стороны центральных и местных государственных органов, а также крупных компаний. В государственных НИИ появляются первые центры технической информации и «дома технического сотрудничества» для мелких предпринимателей. Министерство внешней торговли и промышленности, зачастую в тесном сотрудничестве с деловыми кругами, создает специальные институты, в задачу которых входит консультирование и информирование мелкого бизнеса по техническим, управленческим, экономическим, финансовым вопросам. Так, в преф. Айти на такой основе создан ряд консультативно-исследовательских объединений, в задачу которых входит изучение перспектив освоения местными небольшими фирмами новых производств³². Кроме того, такого рода объединения, а также местные административные органы занимаются обучением и повышением квалификации работников небольших фирм, обеспечивают их необходимыми специальными пособиями и материалами, информацией из банков данных.

В июле 1985 г. при активной поддержке МВТП был создан Центр содействия развитию ориентированных на исследования и разработки предприятий, или Центр венчурных предприятий (ЦВП). В его рамках объединяют свои усилия государство, крупные корпорации, а также в какой-то мере академическая и университетская наука. Цель — стимулировать, в том числе по линии финансирования, наукоемкое мелкое предпринимательство³³. ЦВП выступает гарантом по кредитам венчурных фирм, оказывает содействие в поисках кредиторов, организует лекции и семинары, помогает передавать результаты различных исследовательских работ заинтересованным небольшим фирмам и применять их на практике, содействует установлению прямых контактов мелких предпринимателей и созданию ими совместных предприятий.

Большое внимание в Японии привлекла образованная в том

же, 1985 г. организация Конференция нового бизнеса (Ню бидзинэсу кёгикай). Она была создана без участия государства. Ее отличают невысокая степень формализации и гибкость форм сотрудничества входящих в нее компаний. Инициатором создания такой организации выступил К. Нода, видный экономист, профессор Университета «Риккё». В основу принципов построения и деятельности Конференции положена нестандартная концепция, согласно которой интересам предпринимателей-новаторов сегодняшнего дня отвечает максимальная деформализация их объединений. Членом конференции может стать без каких-либо предварительных условий любая фирма, осваивающая новые для себя сферы деятельности. Объединение не выступает от имени своих членов с той или иной позицией по экономическим, политическим и прочим вопросам, не регулирует в какой-либо форме предпринимательскую деятельность компаний-членов. Его основное назначение: обеспечивать регулярные контакты предпринимателей-новаторов для обмена опытом, обсуждения, идей, деловых игр и т. д. Формы контактов в зависимости от конкретной ситуации и решаемых задач устанавливают сами члены объединения. Их спектр простирается от простейших форм устного обмена опытом до создания совместных предприятий и общих научно-исследовательских проектов. В практику работы Конференции нового бизнеса вошло образование временных проектных комитетов для разработки совместных программ: обычно одновременно действует 20—30 таких комитетов³⁴.

В состав Конференции входит более 200 фирм, в том числе несколько крупнейших корпораций («Нихон дэнки», «Мицубиси сёдзи», «Нихон кэйкиндзоку», «Нихон гакки»). Однако подавляющее большинство членов составляют мелкие и средние компании.

Наряду с организациями общенационального масштаба действует множество локальных объединений мелких предпринимателей (в префектурах, городах, поселках и т. д.). Там зачастую рождаются свои специфические формы взаимодействия. Довольно широкую известность в Японии получила, например, небольшая венчурная фирма «Нихон тектрон», специализирующаяся в области проектирования электронных схем (в частности, для систем автоматизированного производства и проектирования). Ее президент И. Янагида является координатором Клуба венчурного бизнеса в г. Йокогама. Зная запросы и интересы местных венчурных предприятий, он выступил с идеей создать на основе своей фирмы систему платных информационных услуг по обработке и передаче интересующей абонентов информации. Это должно привести к усилению регулярного взаимодействия местных небольших венчурных фирм.

Итак, исследование современного японского мелкого предпринимательства возможно только в контексте развития всей национальной экономики. Очевидно, что выполняемые мелкими

и средними фирмами функции — прежде всего обеспечение мелкосерийного производства, ориентация на удовлетворение спроса всевозможных малых групп потребителей, тиражирование, апробация и модификация новых технологий и продукции — совершенно необходимы для нормального развития современного хозяйства. В этом смысле широкому развитию мелкого предпринимательства и повышению его качественного уровня альтернативы нет.

Далее, сегодня говорить о мелком бизнесе можно не столько как о массе разрозненных небольших фирм, сколько как об «организованном» мелком предпринимательстве, организованном как по вертикали (субподряды и прочие формы связей с крупными компаниями, участие в разного рода объединениях под эгидой государства), так и по горизонтали (объединения самих мелких предпринимателей).

«Организованное» мелкое предпринимательство ни в коей мере не означает затухания конкуренции. Напротив, условия конкурентной борьбы для мелких фирм становятся все более сложными, а пороговый уровень эффективности повышается. Конкуренция при этом выступает как необходимое и огромное по своему значению условие экономического прогресса.

Несомненно, с мелким предпринимательством связано немало проблем японской экономики, в том числе таких, которые представляются далекими от разрешения. Это и сохраняющееся отставание некоторой части этих фирм по уровню производительности, худшие условия труда, низкая конкурентоспособность, порождающая протекционизм, как внешний, так и внутренний (ограничения против крупных компаний), в торговле, сельском хозяйстве и ряде других отраслей³⁵. Однако эти явления не перекрывают главного направления развития японского мелкого предпринимательства: повышения его качественного уровня в условиях все более сильной взаимозависимости хозяйственных единиц.

Сетевая организация

Показанные в предыдущих разделах направления эволюции хозяйственной системы Японии дают основание сформулировать несколько важных выводов. Во-первых, значительно усложняется структура деловых связей каждой фирмы. Современная компания обрастает все более разнообразными связями с другими фирмами, с научно-исследовательскими институтами, различными ассоциациями и объединениями, органами государственного управления. Во-вторых, эффективные партнерства и взаимодействия являются неотъемлемым и все более существенным по своему значению условием динамичного научно-технического развития, диверсификации, инноваций, удовлетворения потребностей рынка. В-третьих, возрастают гибкость, подвижность де-

ловых связей. Варьируются их интенсивность и продолжительность, обеспечивается постоянная открытость корпораций для установления контактов с новыми партнерами.

Отсюда непрерывная эволюция структуры взаимосвязей, которая означает саморазвитие или самоорганизацию хозяйственной системы. Принцип стабильности, долговременности деловых отношений, будучи одним из основополагающих в мире японского бизнеса, вступает в силу только в тех случаях, когда такие отношения проходят своеобразный тест на эффективность, когда бесспорно их преимущество перед имеющимися альтернативными вариантами хозяйственных связей. Иными словами, взаимодействие хозяйствующих субъектов основано на отношениях рынка и конкуренции. Рыночное начало повышает эффективность партнерских отношений, сотрудничества, организованного начала, а это последнее, в свою очередь, помогает полнее использовать возможности рынка. В-четвертых, установление тех или иных деловых связей все чаще обуславливается экономической целесообразностью. При этом в известной мере оттесняется на задний план мотив традиционной принадлежности к той или иной предпринимательской группе, частично размываются сложившиеся в японской экономике вертикальные структуры, включая финансово-монополистические группы, пирамидальные субподрядные системы крупных компаний и т. д. Эти структуры становятся частью более широких систем взаимосвязей, а сложившиеся в их рамках деловые отношения развиваются опять же только в тех случаях, когда они оказываются эффективнее альтернативных вариантов. Иерархические отношения, «администрирование сверху» вытесняются разнообразными горизонтальными взаимодействиями, которые становятся важнейшим рычагом регулирования хозяйственных процессов. Наконец, в-пятых, на внутрифирменном уровне для решения различных хозяйственных задач все чаще создаются разного рода автономные группы и подразделения, и крупные корпорации предстают как объединения взаимодействующих групп.

Все это составляет каркас современной хозяйственной организации, построенной по сетевому принципу. Наиболее общее, абстрактное определение сетевой организации дает один из известных японских экономистов, проф. К. Имаи из Университета «Хитоцубаси»: «„Сеть“ — это совокупность или система *единиц*, между которыми в рамках определенных *отношений* поддерживаются более или менее постоянные *связи*»³⁶. Единицы, отношения, связи — ключевые категории концепции сетевой организации. При этом под единицами понимаются как организации — самостоятельные юридические лица, так и структурные подразделения, действующие внутри таких организаций: внутренние венчуры, проектные группы и т. д.

Разумеется, это определение нельзя считать сколько-нибудь исчерпывающим. Оно только в первом приближении подводит к выделению единственных экономических признаков сетевой

организации, которые будут рассмотрены чуть ниже. До этого, однако, необходима расшифровка некоторых ключевых понятий.

Развивая определение К. Имаи, можно сказать, что сетевую структуру составляют деловые организации, а также их подразделения, функционирующие в рамках определенной системы взаимодействия друг с другом.

Понятие «отношения» К. Имаи подразделяет на три большие группы: передача информации (научно-технической, экономической, управленческой и пр.) и обмен ею; сделки (транзакции) с товарами и услугами; доверительные отношения партнеров, которые складываются в результате длительного сотрудничества и общения и означают, что партнеры включили друг друга как бы «в свой круг». В последнем случае особенно велика роль социокультурных факторов, традиционной японской этики, норм социального поведения.

«Связи» в сети различаются в зависимости от интенсивности и долговременности. К сильным или тесным относятся связи, базирующиеся на взаимном владении акциями, личной унии, соглашениях о техническом сотрудничестве и других вариантах контрактных отношений. Там, где таких организационно закреплённых отношений нет, но сложились определенные производственные или коммерческие связи, доверительные отношения сотрудничества, связи определяются как «слабые» или «мягкие».

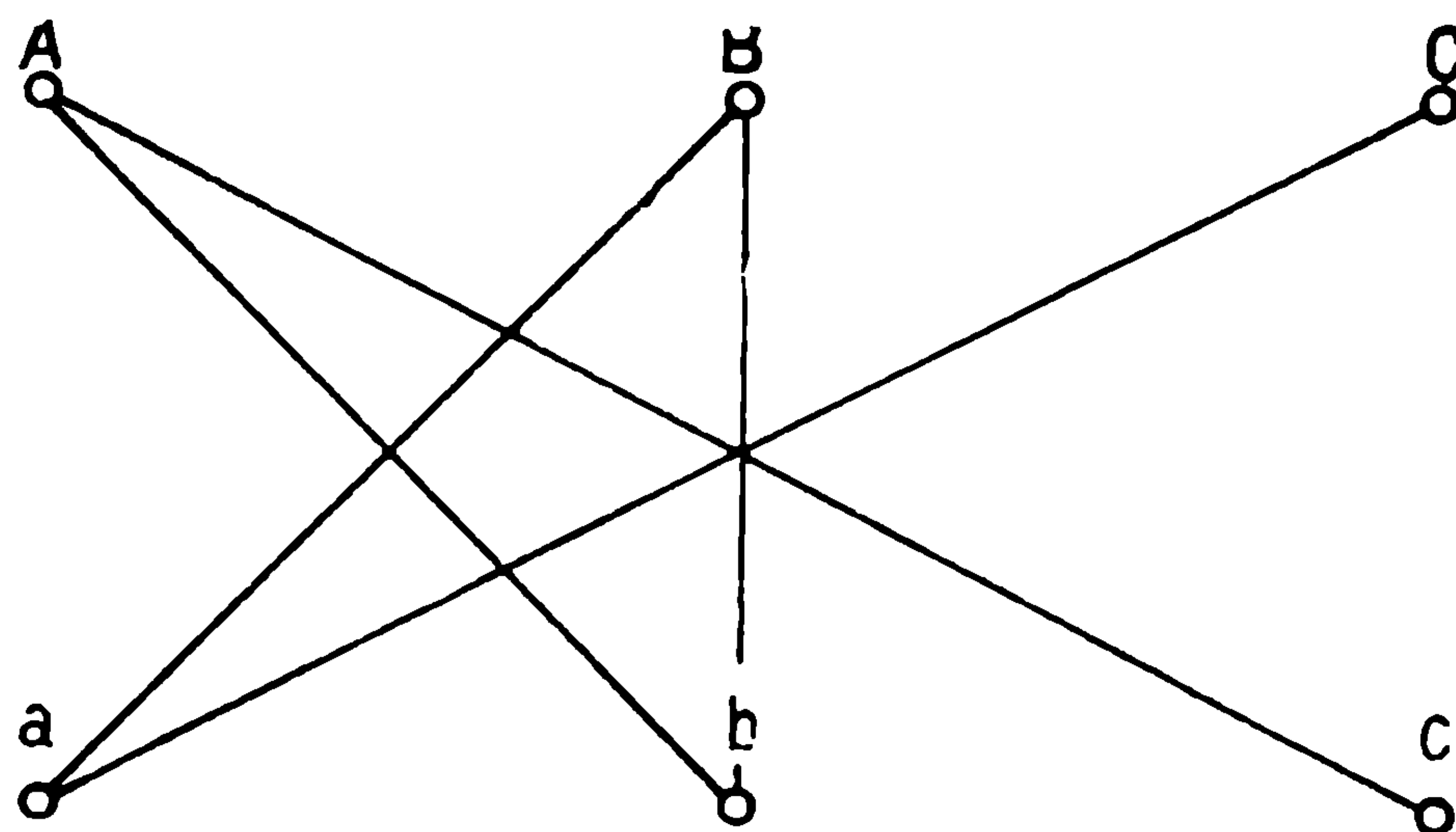
Разработанные К. Имаи и его коллегами из Университета «Хитоцубаси» концепция сетевой структуры, методология анализа и категориальный аппарат представляются чрезвычайно своевременными и полезными для исследования развития хозяйственной системы современной Японии. Опираясь на них, можно сформулировать следующий тезис. Поскольку сети связи каждой корпорации являются открытыми вовне системами и включают в себя связи разной интенсивности, границы любой такой сети оказываются нежесткими, размытыми, а организация всей национальной экономики предстает в виде некоей сетевой макроструктуры взаимопересекающихся вертикальных и особенно горизонтальных связей, которая находится в постоянном развитии.

Сетевые связи выступают как своего рода альтернатива вертикальным, «пирамидальным» формам хозяйственной организации, значение которых до сих пор подчеркивалось многими исследователями японской экономики в нашей стране и за рубежом. По существу, известные вертикальные схемы финансовых групп («наверху» — советы президентов ведущих корпораций и другие центры силы, «внизу» — компании, входящие в объединение), субподрядных систем-пирамид («наверху» — головная фирма, «внизу» — ее субподрядчики) и даже всей экономики («корпорация Япония», слаженно действующая по взмаху дирижерской палочки «центра» — государства) все в меньшей степе-

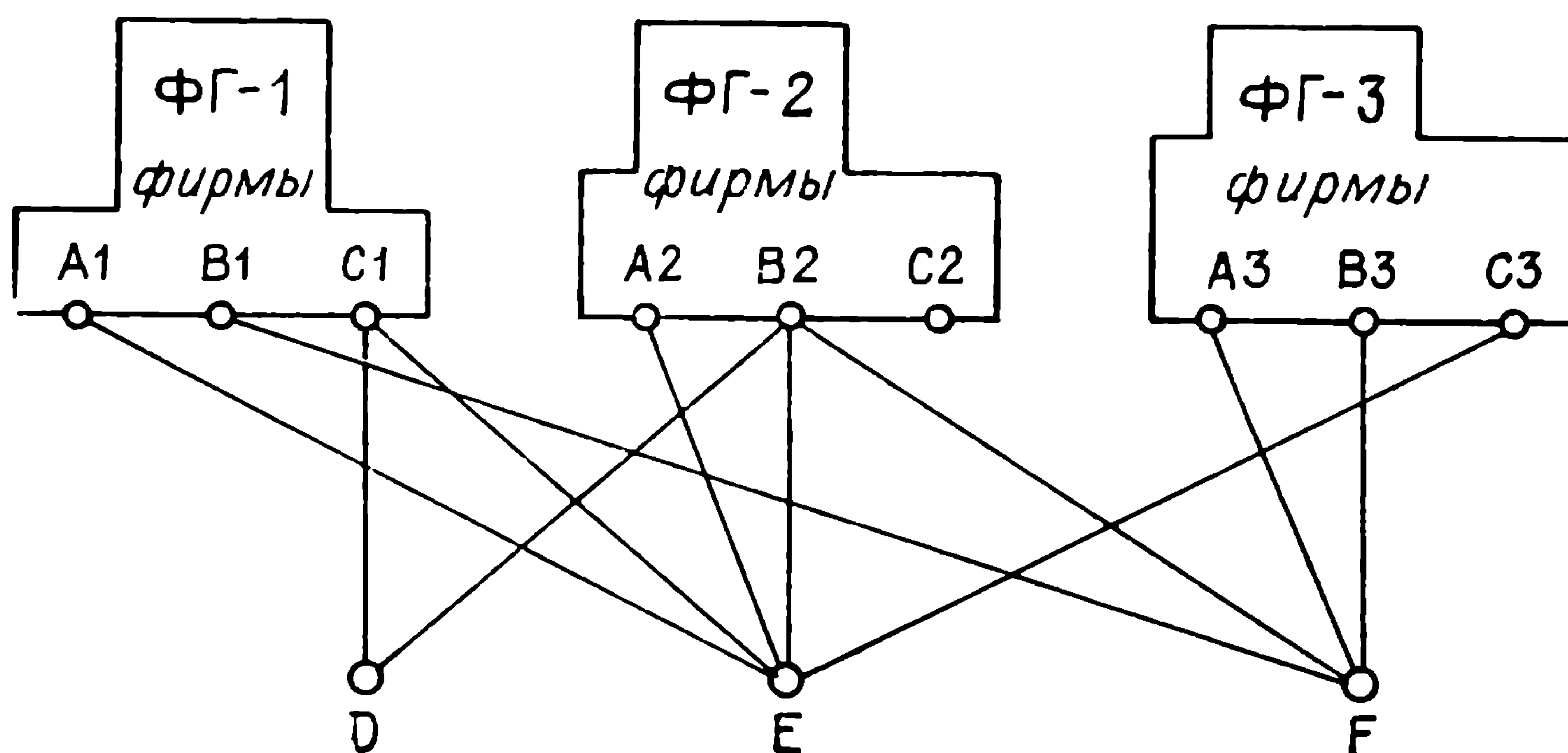
ни характеризуют национальную предпринимательскую структуру.

Эти структуры, частично размываясь, становятся элементами более сложных организационных построений, в рамках которых возрастают инициатива и ответственность каждого хозяйствующего субъекта. В не меньшей, если не в большей, степени предпринимательскую структуру сегодняшней Японии и тем более перспективы ее развития отражают, на наш взгляд, иные схемы (естественно, отражают приблизительно, в огрубленном виде).

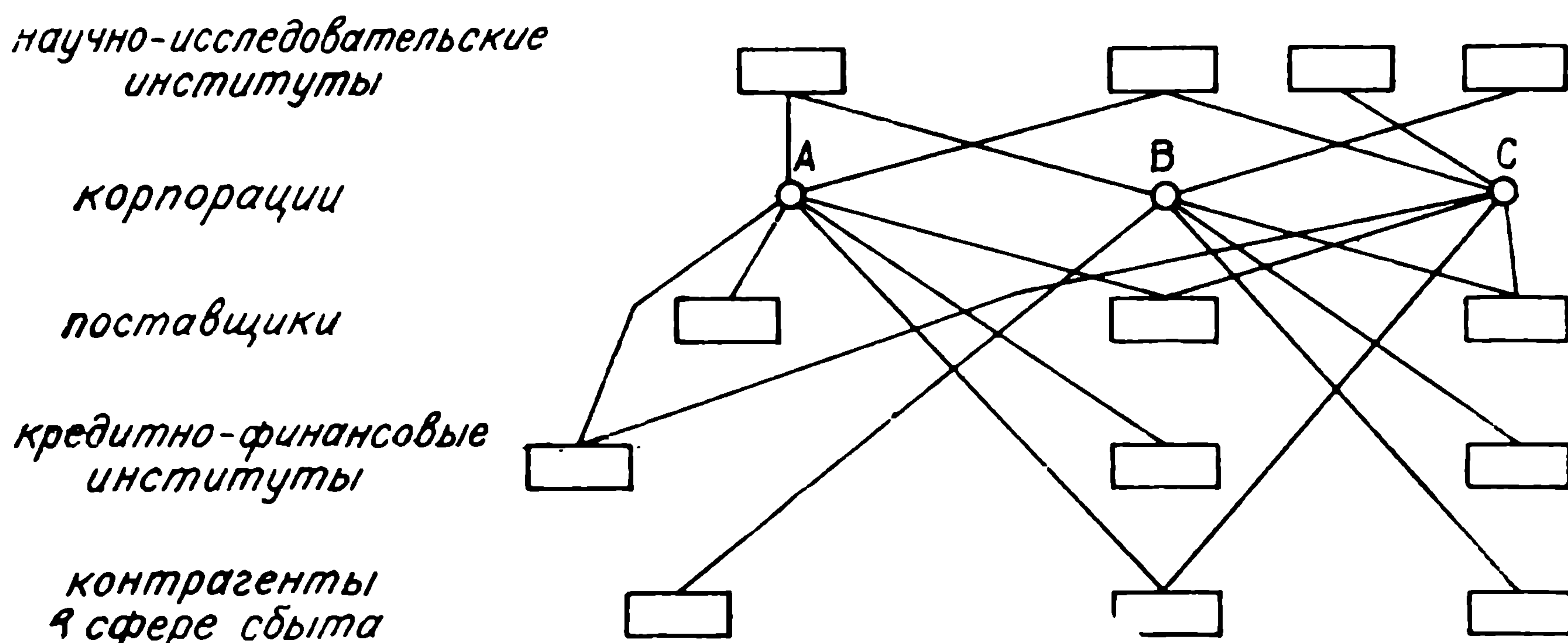
Простейший пример связей сетевого характера — уже рассмотренные субподрядные системы в условиях, когда головная фирма закупает одни и те же детали и компоненты у нескольких субпоставщиков, а эти последние обслуживают одновременно несколько заказчиков, хотя и в неодинаковых объемах. В этом случае хозяйственные связи могут принимать следующий вид (А, В, С — головные фирмы-заказчики, а, в, с — субподрядчики):



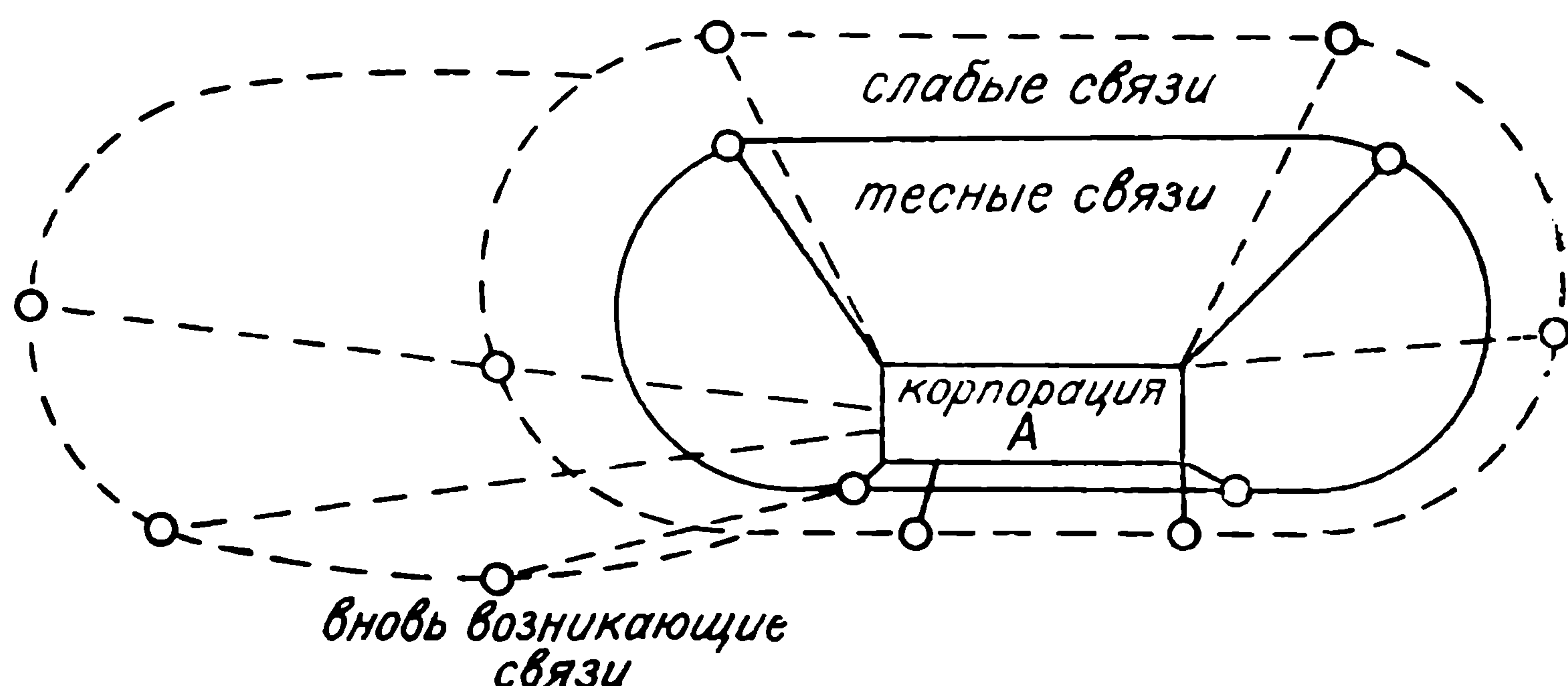
Другой вариант — поддержание некоторыми крупными фирмами связей одновременно с несколькими финансовыми группами (ФГ)³⁷, а фирмами — членами этих групп (А1, В1, С1; А2,; А3.....) — с компаниями, находящимися за их пределами (D, E, F). В этом случае хозяйственные связи могут выглядеть следующим образом (схема 2):



Сетевой принцип организации отчетливо просматривается и тогда, когда объектом анализа становятся связи нескольких отдельных корпораций — как, например, на приводимой ниже схеме 3.



Картина предстает еще более сложной, если ввести градации в зависимости от интенсивности связей и учесть фактор их изменения во времени (схема 4):



Конечно, сетевые принципы построения хозяйственной системы сами по себе нельзя считать новшеством последних лет. Они действовали и ранее. Новое, характерное именно для нынешнего этапа развития японской экономики и определяющее существо сетевой организации видится прежде всего в следующем.

Во-первых, в нынешних условиях сетевая организация опирается на качественно новую материально-техническую базу: электронно-вычислительную технику, средства коммуникации и обработки информации — и развивается в условиях, когда информация становится важнейшим экономическим ресурсом, а доступ к ней и ее эффективное использование — одним из главных факторов развития.

Во-вторых, сеть превращается в первостепенной важности

характеристику всей экономической системы, затрагивая ее сущностные черты: цели и мотивацию хозяйственной деятельности, контроль над экономикой и структуру ее центров силы. Развитие сетевой организации неразрывно связано с процессами обобществления экономики, совершенствования ее институциональной структуры, взаимодействием целенаправленного регулирования и рынка.

В-третьих, небывалое развитие получил принцип альтернативности связей, их вариабельности по продолжительности и интенсивности, открытости по отношению к новым партнерам. Поиск новых партнеров, установление «слабых» или «мягких» связей имеют принципиальное значение, так как это открывает корпорациям и их работникам доступ к новой, нетрадиционной, часто неожиданной для них информации, дает возможность посмотреть на себя со стороны, что в значительной степени облегчает поиск дальнейших направлений развития, интенсифицирует инновационный процесс.

Каковы же основные факторы эффективности сетевой организации? Какое место занимает она относительно других организационных структур?

Разделение труда в условиях сетевой организации не определяется в централизованном порядке и не является жестко закрепленным. В то же время при достигнутом уровне координации действий фирм оно коренным образом отличается от разделения труда, опосредованного исключительно рынком и построенного на обособленности производителей. Иными словами, сетевая организация обеспечивает синтез самостоятельности хозяйственных единиц и их взаимозависимости, сотрудничества в достижении общих целей.

Сетевые структуры основаны на гибкой, постоянно совершенствующейся специализации. Новые технологии и производства, для освоения которых создаются более или менее автономные группы и организации (как фирмы — самостоятельные юридические лица, так и внутрикорпоративные формирования), обуславливают появление новых видов продукции и услуг, которые часто попадают на рынок через посредство новых сетевых структур, создаваемых уже вокруг упомянутых групп и организаций. Здесь складывается свое разделение функций, своя специализация.

Сетевые структуры находятся в процессе постоянного развития, самоорганизации, поскольку раз за разом рождаются потребности в новых связях и варьируется интенсивность существующих. Самоорганизация, естественно, возможна только при условии, что каждая фирма самостоятельно, без каких-либо указаний сверху прочерчивает свою сеть связей, и уже на внутрифирменном уровне ее подразделения пользуются значительной самостоятельностью при решении вопросов о своих деловых контактах. Целенаправленное регулирование хозяйственных связей посредством самоорганизации на уровне фирм (и других

экономических институтов на микроуровне) зарекомендовало себя в качестве эффективной альтернативы системе, где все хозяйственные связи или их подавляющее большинство устанавливаются в жестко централизованном порядке решениями государственных ведомств.

Другой важнейший фактор самоорганизации — стремление каждой фирмы к постоянному обновлению своего «лица», своего имиджа в глазах потребителей, контрагентов, всего делового мира. Поскольку такое обновление возможно только при условии эффективной сети партнерств, любая корпорация должна все время учитывать потребности развития партнеров, всей сети в целом, т. е. все время выдерживать баланс между собственными интересами и интересами развития на мезо- и макроуровне. Это существенно преобразует целевую функцию фирмы, во многом видоизменяет мотивы, которыми она руководствуется в своей деятельности.

Сетевая организация означает взаимодействие фирм самого разного отраслевого профиля, с различными корпоративными культурами, традициями, стратегией и т. д. Видоизменение сетевых структур, интеграция новых единиц, способных генерировать свежие идеи и изыскивать нестандартные, нетрадиционные сферы хозяйственной деятельности, — это перманентная проблема и условие развития современной экономической организации. В японской экономике накоплен значительный опыт ее решения, в частности на путях создания широко открытых для вступления, слабо формализованных ассоциаций и объединений, в задачу которых входит обеспечение обмена информацией и идеями, поддержание контактов между деловыми людьми.

Эффективность сетевых структур в решающей мере обусловлена именно их гибкостью, подвижностью, взаимным доступом фирм к большим массивам информации и многообразием синергических эффектов, возникающих благодаря многообразию партнерств. При этом, однако, важнейшую роль играет опора сетей на рыночно-конкурентные отношения. Сетевые структуры ни в коей мере не перекрывают межфирменную конкуренцию, борьбу за потребителя, за долю на рынке. Взаимосвязь здесь совсем иная: рационально построенная сеть выступает одним из важнейших факторов конкурентоспособности производителя. Кроме того, в рамках сетей развертывается конкуренция за эффективные партнерства. Установив же те или иные партнерские связи, фирмы постоянно должны как бы подтверждать свое право на них, конкурируя с теми, кто мог бы занять их место.

В целом значение сетевой организации видится в том, что она позволяет сочетать координацию и регулирование деятельности фирм, предприятий и прочих экономических единиц с их самостоятельностью, инициативой, конкуренцией. В конечном счете это означает активное регулирование в макроэкономическом масштабе, но без излишеств сверхцентрализации и зарегулированности.

Сетевая организация не является феноменом исключительно японской экономики. Ее принципы имеют универсальное значение и не могут ограничиваться пределами одной страны и даже, на наш взгляд, одной общественной системы. Вместе с тем варианты реализации этих принципов чрезвычайно многообразны. Они неразрывно связаны с особенностями национальных хозяйственных механизмов, со сложившимися традициями хозяйствования, действием социокультурных факторов.

С нашей точки зрения, Япония продвинулась по пути формирования эффективных сетевых структур дальше других стран. Это связано прежде всего с тем, что сетевые принципы весьма удачно согласуются со многими из сложившихся здесь форм организации экономики. Так, японские фирмы имеют богатый опыт хозяйственной деятельности в рамках партнерств (финансово-монополистические объединения, предпринимательские группы «кэйрэцу», субподрядные системы), где сочетаются рыночные отношения и групповое регулирование, взаимодействие и конкуренция. Получившие распространение неформальные контакты бизнеса и государства позволяют развивать гибкие связи фирм с правительственными учреждениями. Практика диверсификации с опорой на отраслевое ядро предполагает прогрессирующее усиление партнерских отношений по мере удаления от главной для фирмы отрасли. Наконец, повышение роли «корпорации как таковой», корпорации-института неразрывно связано с формированием разветвленной системы институциональных связей, необходимых для эффективного функционирования каждой организации.

Разумеется, в реальной экономике не существует идеальных по всем параметрам сетей. В каждом конкретном случае действуют факторы, негативно влияющие на их эффективность. Это могут быть, например, дефицит или неточность информации, ошибочные управленческие решения, противодействие переменам со стороны тех или иных слоев корпоративной бюрократии, инерция старых связей и настороженность по отношению к новым партнерам. В ряде случаев отрицательное воздействие оказывают разрывы в технико-экономическом и инновационном потенциале участников сети, в их темпах роста, стратегии. Все это, однако, не является непреодолимым препятствием на пути развития сетевых структур.

В настоящее время сетевые принципы экономической организации не только видоизменяют хозяйственный механизм, организационно-экономические отношения, но и затрагивают глубинные пласты производственных отношений. Данная закономерность проявляется по нескольким направлениям.

Во-первых, происходят определенные изменения в целевой функции и мотивации хозяйственной деятельности. Одна из основных целей современной деловой организации заключается в том, чтобы «держаться в сети», по возможности увеличивая свой вес и влияние внутри нее. «Держаться в сети» — значит иметь

доступ к важной научно-технической, экономической и прочей информации, результатам исследований и разработок, кредитам, передовому оборудованию, использовать синергический эффект партнерств, экономя на затратах и ускоряя получение результатов. Но чтобы получать выгоды от функционирования в рамках сетевых структур, любая фирма должна, так сказать, выложить многие свои козыри на стол, предложить партнерам определенную часть своих научно-технических разработок, технологий и т. д. Иными словами, она должна все время поддерживать себя в хорошей форме. Это во многом объясняет долговременную ориентацию программ корпоративного развития, в известной степени автономного от краткосрочных факторов прибыли и импульсов рынка. Вместе с тем курс на укрепление позиций в сети полностью соответствует ориентации на потребности рынка и согласуется с действием принципа прибыли.

Во-вторых, сетевая организация существенно модифицирует механизм контроля. В условиях усиления диверсификации производства и роста многообразия рынков она подрывает монополистические структуры, основанные на господстве нескольких ведущих производителей на товарных и отраслевых рынках и узкого круга финансово-промышленных (или финансово-монополистических) групп в экономике в целом. Те корпорации, которые в рамках сетей занимают достаточно сильные позиции, получают возможность через сетевые связи в той или иной мере держать в поле своего контроля действия множества хозяйственных субъектов, так или иначе влияя на многие происходящие в экономике процессы. В таком контроле участвует значительное и в тенденции все большее количество деловых организаций, что исключает, блокирует монополию какого-либо узкого круга предпринимателей. Что же касается результата, который приносит участие в такой системе совместного контроля, то он выражается не в сверхприбыли, обусловленной господством на рынке, а в способности создавать благоприятные условия для функционирования и роста своей организации, оказывать влияние на принятие существенных для национальной экономики решений. Все это, бесспорно, воздействует на показатели прибыльности корпораций, однако связь эта далеко не прямолинейна и не выражается в каких-либо «монопольных надбавках» к среднему уровню прибыли.

Конечно, сильные позиции в экономике широко используются ведущими японскими корпорациями для развертывания финансовых, нередко спекулятивных операций, благодаря которым резко растут прибыли, активы, дивиденды. Вместе с тем в рамках сетевой системы рычаги контроля и влияния становятся более разнообразными. Среди них возрастает роль владения передовыми технологиями, научно-техническими идеями, организационно-управленческими «ноу-хау». Это во многом предопределяет то обстоятельство, что в сети постоянно воспроизводится процесс возвышения наиболее удачливых новичков, которые

закрепляются на весьма прочных позициях, усиливая многополюсный характер контроля.

Наконец, в-третьих, сетевая организация, будучи выражением высокого уровня обобществления экономики и ведущей роли в ней организаций-институтов, прежде всего корпораций, подтверждает непродуктивность и даже необоснованность поиска персонифицированных капиталистов, выступающих в системе крупных корпораций в качестве верховных единоличных контролеров. Любой японский менеджер высшего ранга влиятелен постольку, поскольку он представляет крупную организацию, имеющую сильные позиции в экономике. Выход из организации или ослабление роли последней в рамках сетевой структуры неизбежно влечет за собой утрату влияния фактически любого «капитана бизнеса» (естественно, если он не переходит в другую организацию, что, однако, по-прежнему случается нечасто). Иными словами, реалии японского делового мира отражает формула «люди представляют организации», а не «организации являются проводниками влияния людей».

Вступая в последнее десятилетие XX в., хозяйственная система Японии претерпевает глубокие изменения. Они распространяются как на все элементы экономической структуры (крупные и мелкие фирмы, межфирменные объединения, государство, научно-исследовательские учреждения и т. д.), так и на формы, способы, характер их взаимодействия и конкуренции. Организационно-структурный фактор выступает одной из важнейших предпосылок динамизма и эффективности японской экономики, повышения ее роли и удельного веса в мировом хозяйстве.

Глава шестая

ОРГАНИЗАЦИЯ НИОКР В ЯПОНСКИХ КОМПАНИЯХ

Последнее десятилетие стало для многих японских корпораций периодом крутой ломки устоявшихся философии и методов хозяйствования. Все, что служило надежной основой успеха в 60-е годы,— низкие издержки производства, высокое качество продукции, гибкая ценовая политика, приверженность основному бизнесу, дополненное такими новациями 70-х годов, как перемещение маркетинга в центр управленческой деятельности, и все более решительная диверсификация продукции — все это оказалось далеко не достаточным для их стабильного существования в 80-е годы, не говоря уже о выдающихся победах на рынке. Причиной тому стало серьезное изменение характера экономического развития, выразившееся, в частности, в заметном повышении роли технических нововведений с точки зрения роста фирмы, отрасли, экономики.

Необходимость приспособления к новым условиям хозяйствования потребовала пересмотра многих сторон деятельности компаний. Во главу угла управления фирмой были поставлены инновационная стратегия, техническое обновление, развитие новых, перспективных направлений деятельности на базе технических нововведений. Заметные перемены претерпевает и сам характер инновационной стратегии японских компаний. Все бóльшую популярность обретают ее активные разновидности, что, в свою очередь, вызывает изменения в функциональных системах компаний (процедура принятия решений, планирование, контроль, стимулирование, система информации), пересмотр сложившегося соотношения централизации и децентрализации управления, перестройку организационных структур, включая организацию НИОКР. В итоге заметно увеличилось разнообразие организационных форм научных исследований, инновационного процесса в целом. Наряду с внутрифирменной разработкой нововведений все более активно используются различные способы технического обновления на базе всевозможных видов межфирменного взаимодействия. Расширяется и набор методов ор-

ганизации и управления внутрифирменным инновационным процессом.

Заметное усиление научного потенциала Японии, снижающее значение вклада технологического импорта в экономический рост, в поддержание конкурентоспособности японских товаров, сделало более острой проблему инвестиций в национальные фундаментальные исследования. Японские корпорации начали отказываться от остаточного принципа выделения средств на эти исследования и отношения к ним как к объектам безвозвратных вложений.

В связи с повышением активности промышленных фирм в области фундаментальных исследований по-новому зазвучала проблема неопределенности их результатов и связанного с ними финансового риска. Эта проблема стимулировала поиск адекватных форм организации фундаментальных исследований в корпорациях, методов их планирования и контроля, управления исследовательским персоналом. Расширение фронта фундаментальных исследований, разработка современных высокосложных технологий предъявляют особо жесткие требования к финансовому, материально-техническому и кадровому обеспечению. Удовлетворить их в одиночку не по силам даже очень крупным корпорациям, что диктует необходимость дальнейшего совершенствования механизмов межфирменной и государственно-частной научно-исследовательской кооперации. Из всего обширного комплекса названных проблем в настоящей главе затрагиваются лишь связанные в основном с перестройкой организационных структур НИОКР в корпорациях. При этом в рамки анализа попадут также различные формы разработки и внедрения новых изделий и производственных технологий, складывающиеся в процессе отправления таких основополагающих управленческих функций, как планирование, контроль, распределение полномочий и ответственности, стимулирование персонала, подбор и оценка кадров, налаживание коммуникации, решение организационных конфликтов и т. д.

Фундаментальные научные исследования в промышленных компаниях

С конца 70-х годов Япония взяла курс на расширение фронта национальной фундаментальной науки¹. Однако одной из центральных проблем научно-технического развития Японии долгое время оставалась недостаточная активность на этом участке промышленных компаний. Необходимость дополнительных усилий в этой области осознавалась и руководством самих корпораций. Проведенное в начале 80-х годов обследование 763 крупнейших японских промышленных компаний выявило высокую степень обеспокоенности их руководства отставанием страны в области фундаментальной науки. Только 3,3% опрошенных

компаний считали, что масштабы проводимых ими фундаментальных исследований достаточны, 52,8% заявили об их недостаточности, и 43,8% сообщили, что они почти не ведутся. Среди тех, кто считал уровень фундаментальных исследований недостаточным, 24,6% видели наиболее реальный выход из создавшейся ситуации в расширении собственных фундаментальных исследований, 52,6% — в усилении сотрудничества в этой области с внешними организациями: другими промышленными компаниями, университетами, государственными НИИ, зарубежными университетами, исследовательскими центрами и корпорациями². Как показали дальнейшие события, японские промышленные компании стали развивать научно-техническую деятельность по обоим указанным направлениям.

Повышение внимания японских компаний к проведению фундаментальных исследований³ выразилось прежде всего в изменении места этого вида НИОКР в инновационной стратегии компаний и вытекающей отсюда организационной перестройке научно-исследовательских подразделений корпораций и межфирменного взаимодействия в данной сфере.

В середине 80-х годов появились признаки того, что все большее число японских компаний начинает рассматривать фундаментальные исследования в качестве жизненно необходимого этапа внутрифирменного инновационного процесса. Так, стала очевидной тенденция к медленному, но неуклонному росту доли затрат на фундаментальные исследования в общем объеме ассигнований японских промышленных компаний на НИОКР. Если с середины 60-х по конец 70-х годов затраты промышленных компаний на прикладные исследования и ОКР росли опережающими темпами, в результате чего доля ассигнований на фундаментальные исследования в промышленности Японии постоянно снижалась, то с 1979 по 1985 г. этот показатель увеличился с 4,6 до 5,9%⁴. Промышленные фирмы стали охотнее подключаться на контрактной основе, а также на базе смешанного финансирования к чисто фундаментальным исследованиям, проводимым государственными организациями, выделяя на эти цели значительные людские и материальные ресурсы⁵. Возрастает активность японских компаний в области межфирменной научно-исследовательской кооперации. В 80-е годы обозначилось увеличение числа межфирменных исследовательских ассоциаций, создаваемых для решения фундаментальных проблем. Наконец, сдвиг в сторону фундаментальных исследований проявился в перестройке организационных структур НИОКР японских компаний: в рамках этих структур начали выделяться специализированные подразделения, ведущие эти исследования.

Создание крупными японскими компаниями специализированных НИИ фундаментальных проблем стало, пожалуй, наиболее ярким свидетельством изменения отношения промышленных фирм к фундаментальной науке. В качестве самостоятельных структурных элементов системы НИОКР такие НИИ нача-

ли появляться в середине 80-х годов, когда, по словам японских экономистов, разразился «второй бум НИИ промышленных фирм». В отличие от первого бума, зафиксированного на рубеже 50—60-х годов, когда компании одна за другой начали учреждать первые корпоративные лаборатории и НИИ в целях доработки, адаптации к конкретным заводским условиям и совершенствования импортируемой технологии, «второй бум» явился выражением сложного переплетения процессов централизации и децентрализации в системе НИОКР японских компаний в ходе приспособления этой системы к новым экономическим условиям. Только с 1982 по 1986 г. японскими компаниями было создано более 50 новых НИИ (отметим, впрочем, что далеко не все созданные в ходе «второго бума» НИИ специализируются на фундаментальных исследованиях). Новые НИИ учредили семь компаний электротехнического и электронного машиностроения («Нихон дэнки», июль 1982 г.; «Шарп», ноябрь 1983 г.; Тосиба», март 1984 г.; «Кёсэра», май 1984 г.; «Хитати сэйсакусё», февраль 1985 г.; «Санъё дэнки», октябрь 1985 г.; «Мацусита дэнки», ноябрь 1985 г.), семь компаний станкостроения и точного машиностроения (в том числе «Кубота тэкко», июль 1984 г.; «Фанакку», август 1984 г.; «Минолта камера», октябрь 1984 г.; «Комацу сэйсакусё», февраль 1985 г.; «Кэнон», апрель 1985 г.), четыре компании химической промышленности, девять компаний пищевой промышленности и более 15 фирм других отраслей⁶.

Эти НИИ можно разделить по меньшей мере на три группы.

К первой группе относятся специализированные НИИ, создаваемые компаниями в ходе диверсификации для проведения НИОКР в конкретной узкой технологической области и научно-технического обеспечения новых направлений своей хозяйственной деятельности. К их числу в первую очередь принадлежат НИИ, учреждаемые компаниями различных отраслей промышленности для исследований в областях передовой технологии, таких, как новые материалы, биотехнология, микроэлектроника, опто- и биоэлектроника. Эти НИИ, преимущественно ориентированные на решение прикладных проблем и проведение опытно-конструкторских работ, нередко образуются путем отпочковывания отдельных структурных звеньев от существующих в фирме научно-исследовательских подразделений и используют положительные эффекты тематической специализации научных исследований и разработок. В большинстве случаев их создают на уровне продуктовых и региональных отделений компании или непосредственно при заводах, что свидетельствует о тенденции к децентрализации управления НИОКР в японских компаниях по мере диверсификации их хозяйственной деятельности.

Во вторую группу входят центральные НИИ широкого профиля («тёо кэнкюсё», сокр. «тёкэн»), подчиняющиеся непосредственно штаб-квартире фирмы и проводящие как фундаментальные и прикладные научные исследования, так и ОКР по всему спектру технологических областей, на которых базируется про-

изводственная деятельность компании. Такие НИИ учреждаются либо в компаниях, вообще не имевших ранее собственных крупных исследовательских подразделений и ориентированных на внедрение и совершенствование покупной технологии, либо в фирмах, уже располагающих одним или несколькими центральными НИИ и стремящихся расширить свою систему НИОКР и повысить ее эффективность путем создания новых исследовательских подразделений в центрах сосредоточения университетской и промышленной науки (крупных городах и региональных научно-технологических парках). Использование положительных сторон централизации исследований, таких, как улучшение координации внутрифирменных НИОКР, эффект масштаба в научно-технической деятельности, а также ориентация на расширение контактов в сфере НИОКР с университетами, другими промышленными компаниями и государственными научно-исследовательскими организациями стали основными факторами создания новых широкопрофильных центральных НИИ.

Третья группа состоит из специализированных НИИ фундаментальных проблем. Такие НИИ были созданы в компаниях «Нихон дэнки» (июль 1982 г.), «Хитати сэйсакусё» (февраль 1985 г.), «Фанакку» (сентябрь 1984 г.), «Сумитомо кагаку» (конец 1988 г.) и некоторых других.

Отметим, что практически все компании, учредившие НИИ фундаментальных проблем, уже имели разветвленную систему НИОКР, включающую помимо НИИ при продуктовых и региональных отделениях один или несколько крупных центральных НИИ. Так, в компании «Хитати сэйсакусё» к моменту создания в феврале 1985 г. независимого от других подразделений НИОКР научно-исследовательского института фундаментальных проблем с численностью персонала около 90 человек (в течение ближайших нескольких лет планируется довести число занятых здесь исследователей до 200—250 человек) уже существовал комплексный центральный НИИ и пять специализированных НИИ при штаб-квартире, две лаборатории при продуктовых отделениях и КБ на 24 заводах корпорации. Кроме того, свой вклад в технологическое обновление компании вносили исследователи, работающие в НИИ трех группированных фирм: «Хитати дэнсэн», «Хитати касэй» и «Хитати киндзоку»⁷.

Создание обособленного НИИ фундаментальных проблем при наличии уже достаточно развитой внутрифирменной системы НИОКР объясняется, как в случае с компанией «Хитати сэйсакусё» и с другими японскими фирмами, прежде всего необходимостью дифференцированного подхода к управлению различными видами научных исследований и конструкторских работ, учета особенностей каждой из стадий инновационного процесса.

Японский исследователь М. Моритани подчеркивает, что «научные исследования и прикладные конструкторские разработки очень сильно различаются по своему характеру и поэтому применение к тем и другим одинаковых методов управления порожд-

дает массу проблем. Однако в японских компаниях управление всеми подразделениями строится на основе одних и тех же принципов. Отсутствует какая-либо дифференциация в отношении к персоналу, что непосредственно вытекает из традиционного курса на поддержание мира и гармонии внутри фирмы. Вместе с тем очевидно, что подразделения НИОКР, и прежде всего те из них, которые занимаются научными исследованиями, необходимо выделить в особый объект управления и использовать для этого методы, отличные от применявшихся ранее»⁸.

Учредив специализированные НИИ фундаментальных проблем и провозгласив их главной задачей обеспечение перехода во внутрифирменной научно-технической политике «от подражания к созиданию, от прикладных исследований к фундаментальным»⁹, японские компании начали поиск адекватных ей систем выбора целей исследований, планирования, контроля и оценки, информации, подбора и воспитания кадров. Работа этих систем должна обеспечить создание в новых НИИ творческой атмосферы, необходимой для успешного проведения фундаментальных научных исследований.

Фундаментальные исследования осуществляются в определенных масштабах и в широкопрофильных центральных НИИ («тюкэн») японских фирм. Однако установлению творческой атмосферы здесь объективно мешали и мешают высокий удельный вес плановых прикладных исследований и конструкторских разработок, выполняемых в соответствии с жесткими графиками в условиях строгой регламентации работ и распределения обязанностей и заданий. Положение смягчала, но не могла кардинально изменить наполовину легализованная система «подпольных» исследований, или, как их еще называют, «исследований под столом». Суть ее заключается в том, что с молчаливого согласия руководителей разных уровней некоторые исследователи помимо своих прямых обязанностей, часто не совпадающих с их индивидуальными научными интересами, занимаются в рабочее время исследованиями по свободно выбираемым темам, используя для этого оборудование и материалы компании. По некоторым оценкам, «подпольными» исследованиями занимаются от 10 до 20% сотрудников подразделений НИОКР японских фирм¹⁰.

В отличие от широкопрофильных центральных НИИ в новых НИИ фундаментальных проблем индивидуальные научные интересы исследователей служат основой формирования тематического плана исследований. Так, в новых НИИ фундаментальных проблем компаний «Хитати» и «Сумитомо кагаку» сотрудники сами выбирают темы для исследований в соответствии со своими научными интересами¹¹.

Для того чтобы при подобной системе планирования обеспечивать формирование такого задела научных знаний, который позволяет компании в долгосрочной перспективе разрабатывать новые изделия и технологии, осваивать новые направления деятельности и таким образом удерживать конкурентные позиции и

развиваться, исследователи, самостоятельно выбирая темы для своих фундаментальных научных изысканий, чаще всего консультируются со штаб-квартирой компании. Согласно анкетному опросу более чем 500 японских компаний, зарегистрированных в 1-й и 2-й секциях Токийской фондовой биржи, в 80% фирм темы фундаментальных исследований устанавливаются путем консультаций исследователей и высшего руководства компаний, в 10% — выбор тем фундаментальных исследований полностью отдан на усмотрение исследователей, в 10% — темы для фундаментальных исследований устанавливаются высшим руководством фирмы¹².

Неопределенность результатов исследований, их значительная протяженность во времени, наличие непредсказуемых побочных результатов, часто превосходящих по значимости ожидавшиеся, затрудняют оценку фундаментальных исследований. Применение традиционных систем оценки НИОКР, используемых в практике японских корпораций, чревато в данном случае серьезными ошибками, принижением значимости тех или иных направлений исследований.

Не меньшие сложности для высшего руководства компаний возникают в связи с «либеральными» методами планирования деятельности НИИ фундаментальных проблем при оценке занятых в них ученых. В такой области, как фундаментальная наука, отсутствие видимых результатов в течение, скажем, трехлетнего периода еще не служит достаточным поводом для принятия каких-либо санкций по отношению к исследователю. Кроме того, одним из ключевых элементов управления поисковыми фундаментальными исследованиями с высокой степенью неопределенности результатов должно быть право на ошибку без каких бы то ни было последствий для исследователя. В противном случае все неординарные, революционные идеи будут блокироваться и погибать в зародыше. М. Моритани считает, что «научные исследования — это прежде всего вызов неизведанному... Поэтому усиленно добиваться здесь высокой скорости или эффективности, несомненно, означает наносить огромный вред делу. Здесь необходим смелый научный вызов без всякого страха неудачи. Если создать в организации атмосферу наказаний за неудачи, то у исследователей полностью атрофируется стремление к творческому поиску, выдвижению смелых гипотез»¹³.

Неприемлемость систем формального контроля над фундаментальными исследованиями делает правильный подбор научных кадров и создание благоприятной для творчества атмосферы практически единственным средством регуляции и обеспечения успеха исследований.

В фундаментальной науке исключительно велика роль отдельных ученых, обладающих яркой творческой индивидуальностью. История науки наглядно продемонстрировала, что выдвигать новые идеи, делать открытия — это прерогатива отдельных исследователей. Управлять талантливыми людьми непросто.

Еще сложнее это оказалось для японской системы менеджмента, построенной на управлении группой и опирающейся на групповые ценности, психологию и тип поведения. Хотя японские специалисты считают, что возможности традиционной японской организации НИОКР, ориентированной в первую очередь на коллективное творчество, групповое поведение, еще далеко не исчерпаны, усиление акцента на фундаментальных исследованиях объективно требует отказа от примата коллективных форм научного труда и принятия целого ряда мер по утверждению более дифференцированного отношения к исследователям, воспитанию ученых, обладающих уникальными творческими возможностями и способных к самостоятельному научному труду высокой степени сложности

В некоторых японских компаниях управляющие НИОКР стараются выявлять исследователей, обладающих хорошими творческими способностями, и создавать максимально благоприятные условия для их работы. Вопреки принципу продвижения по службе и оплаты труда в зависимости от выслуги лет таким исследователям, несмотря на возраст, нередко значительно увеличивают заработную плату и повышают их статус. Вместе с тем, как подчеркивает японский экономист М. Икэдзима, это еще далеко не общепринятая практика¹⁴. Иной раз такие действия управляющих вызывают трения и напряженность в коллективе.

Примером японской компании, использующей дифференцированный подход в управлении исследовательским персоналом, может служить «Нихон дэнки». В качестве основного принципа управления НИИ фундаментальных проблем этой компании провозглашена опора на «самобытность личности, творчество группы»¹⁵. Руководство НИИ исходит из того, что выдвигают оригинальные идеи и гипотезы отдельные исследователи, которым необходимо создавать благоприятные условия для плодотворной индивидуальной научной работы. Основным местом для такой работы стала специально созданная в рамках НИИ лаборатория поисковых исследований. Однако разработка идеи, ее углубленный анализ и поиск путей ее практического применения формируют задачу для коллектива исследователей, объединяемых в постоянные или временные группы.

Определенные сложности связаны и с подбором кадров для НИИ фундаментальных проблем. Руководство компаний постепенно отходит от традиционной для японских фирм системы пополнения исследовательского персонала преимущественно из числа выпускников университетов и «выращивания» из них специалистов высокого класса. Для продвижения фундаментальных исследований эта система оказалась малоприспособленной. Такие критерии, как хорошая успеваемость в университете и способность успешно сдать вступительные экзамены при зачислении на работу в компанию, по общему мнению японских ученых и управляющих, мало что могут сказать о творческих способностях «новобранца». Поэтому корпорации наряду с традиционной про-

цедурой найма все чаще приглашают на работу ученых, уже получивших известность и занятых в других компаниях, университетах или государственных НИИ, используя для этого различные стимулы, начиная от чисто материальных и кончая предоставлением исключительно благоприятных условий для научной работы. Кроме того, стремительность научно-технического прогресса, появление новых перспективных научных и технологических областей практически исключают возможность быстрой подготовки всех необходимых специалистов внутри компании. Как подчеркивает М. Моритани, «сегодня среди исследователей и инженеров, специализирующихся в областях передовой технологии, таких, как электроника, мекатроника и другие, перемена места работы отнюдь не является чем-то необычным. Из-за того что растет число случаев, когда компании требуется специалист в новой для нее области, фирмам не остается ничего иного, как приглашать исследователей со стороны. Следует думать, что для исследователей и инженеров система пожизненного найма начинает давать трещину»¹⁶.

Управление фундаментальными научными исследованиями в промышленных компаниях, работа исследователей немыслимы без отлаженной системы информации. Для того чтобы быть в курсе последних достижений науки, иметь возможность посмотреть на изучаемую проблему с разных сторон, поискать различные подходы к ее решению, ученому помимо уже накопленных знаний необходимы значительные объемы внешней информации. Кроме того, без отлаженной системы сбора внешней научно-технической информации крайне затруднена объективная оценка проводимых в компании исследований. Упомянутый выше опрос более чем 500 японских компаний показал, что в подавляющем большинстве из них налажены системы сбора внешней научно-технической информации фундаментального характера. Выяснилось, что 78% опрошенных компаний получают на регулярной основе такого рода информацию из университетов и государственных научно-исследовательских организаций, 77,6% поддерживают постоянные деловые отношения со специальными организациями, собирающими патентную информацию и проводящими обследования технического уровня промышленности, 55,3% регулярно посылают своих специалистов на проводящиеся в Японии и других странах научные конференции, симпозиумы, семинары¹⁷. Вся собираемая информация тщательно систематизируется в специальных подразделениях корпорации, анализируется и распространяется внутри компании.

Помимо перечисленных существуют и другие каналы для получения научно-технической информации, например участие компаний в совместных с государством исследовательских программах, финансирование научных исследований в национальных и зарубежных университетах, расположение собственных НИИ в крупных научных центрах и технополисах, что облегчает научные контакты сотрудников компании с учеными из других

фирм, университетов и государственных НИИ. Так, компания «Сумитомо кагаку» основала новый НИИ фундаментальных проблем в научном центре в г. Цукуба. Компания «Мацусита дэнки» выбрала в качестве места для создания в 1992 г. нового НИИ фундаментальных проблем научно-технический парк, формирующийся на базе городов Киото, Осака и Нара¹⁸.

Организационные формы технического обновления в корпорациях

Ускорение темпов технического прогресса, интернационализация хозяйственной деятельности, стремительные и часто непредсказуемые перемены в запросах потребителей и другие экономические реалии Японии 80-х годов обусловили заметное повышение динамичности, изменчивости условий хозяйствования японских компаний. Решающим фактором выживания и эффективного функционирования последних стала способность работать в условиях неопределенности, быстро и гибко реагировать на изменения рыночной ситуации, оперативно изменять технологическую базу производства и набор выпускаемой продукции, развивать новые направления деятельности.

Обновление и изменение номенклатуры выпускаемой продукции и применяемых производственных технологий может осуществляться различными путями: посредством приобретения лицензий и «ноу-хау», проведения НИОКР в системе исследовательских и конструкторских подразделений компании, создания внутрифирменных венчурных подразделений для разработки и коммерциализации нововведений, поглощения компаний, обладающих искомыми технологиями, межфирменной исследовательской и производственной кооперации, создания совместных с другими фирмами предприятий. Крупные компании могут также финансировать из специальных фондов рискованного капитала мелкие инновационные фирмы с целью их последующего приобретения или установления контроля.

Целесообразность использования того или иного способа технического обновления зависит от конкретной ситуации: характера нововведения, его соответствия профилю деятельности и ресурсному потенциалу компании, особенностей жизненного цикла нового изделия и отрасли. Кроме того, каждому из способов объективно присущи как сильные стороны, так и недостатки, ограничивающие сферу его применения¹⁹.

Наблюдая за развитием организационных структур компаний (как японских, так и зарубежных) в процессе их приспособления к условиям хозяйствования, сложившимся в 80-е годы, многие исследователи отмечают становящуюся все более явной тенденцию к формированию гибких гибридных структур, включающих все или большую часть перечисленных выше организационных форм инновационного процесса и развития новых видов

деятельности компаний²⁰. Гибридные структуры позволяют эффективно сочетать различные управленческие стили и осуществлять одновременно проекты различного характера, масштаба и степени риска. Они открывают широкий простор для экспериментирования и поиска наиболее удачных для данной компании, отрасли, страны комбинаций различных организационных форм, такого их сочетания, которое позволило бы компенсировать недостатки этих форм и получить синергический эффект от использования их сильных сторон. Каждая компания, таким образом, формирует и регулирует в соответствии со своей стратегией и изменениями во внешней среде свой «портфель» организационных форм инновационного процесса.

В качестве примера можно привести японскую компанию «Асахи гарасу», основным видом деятельности которой до начала 80-х годов было производство стекла и некоторых химических продуктов. Поставив целью проникновение на быстро растущий рынок электронных компонентов и обновление таким образом набора выпускаемой продукции, компания использовала для ее достижения широкий спектр различных организационных форм. Наряду с самостоятельной разработкой и налаживанием производства сырьевых материалов для электронной промышленности она скупилась летом 1984 г. значительные пакеты акций двух японских производителей электронных компонентов — компаний «Нихон карбайд» и «Эруна», а во втором случае (с компанией «Эруна») даже стала главным акционером. Сразу после покупки акций с обеими компаниями были подписаны договоры о научно-исследовательской и производственной кооперации. Кроме того, «Асахи гарасу» заключила договор о кооперации в области производства искусственных кристаллов с фирмой «Токио дэмпэ», одним из крупнейших японских производителей кварцевых резонаторов на искусственных кристаллах (важный компонент многих электронных устройств, начиная от наручных часов и кончая персональными ЭВМ). В целях получения доступа к иностранной технологии «Асахи гарасу» создала совместное предприятие с американской химической компанией «Оулин», заключила договор о производственной кооперации с одной из итальянских фирм, а также инвестировала более 2 млн. долл. в мелкий наукоемкий бизнес Соединенных Штатов Америки²¹.

Гибридные структуры в японских корпорациях имеют ряд особенностей. Как считает, например, японский специалист по управлению К. Сакакибара, внедрение таких структур идет в Японии гораздо медленнее и в заметно меньших масштабах, чем в США, где эти структуры получили наибольшее распространение. Образцом в этом отношении могут служить, по его мнению, американские корпорации «ИБМ» и «Дженерал моторз», которые успешно «используют разнообразные организационные формы стратегического развития в зависимости от конкретных ресурсных ограничений, с тем чтобы на основе их

сочетания добиться экономии на скорости и проявления синергии»²².

Точнее, однако, было бы говорить, на наш взгляд, не об отставании японских компаний во внедрении гибридных структур, а о различиях в соотношении тех или иных организационных форм инновационного процесса в рамках таких структур. Эти различия порождаются целым рядом причин: особенностями исторического развития, традициями и устойчивыми стереотипами управленческой практики, инертностью корпоративных культур, спецификой сложившегося в стране хозяйственного механизма.

Важнейшими факторами, которые обуславливают особенности существующего «портфеля» организационных форм технического обновления японских корпораций, являются крайне сдержанное в сравнении с американскими и западноевропейскими компаниями отношение японских фирм к слияниям²³ и скромные масштабы японского рынка рискованного капитала²⁴.

Практически неразвитость слияний и механизмов финансирования независимых внешних венчурных компаний компенсируется в Японии, в том числе и в инновационном процессе, различными видами межфирменного взаимодействия. В экономике страны в послевоенный период сложилась развитая система межфирменных связей, включающая такие важные компоненты, как многоярусная система субподрядов и вертикально-горизонтальные предпринимательские группы «кэйрэцу», сформировавшиеся вокруг ведущих корпораций страны и объединяющие фирмы малого, среднего и крупного размера на основе функционально-производственных, финансово-кредитных, акционерных и прочих связей²⁵. В 80-е годы существующие устойчивые отношения между компаниями стали активно использоваться для развития научно-технической кооперации, например совместных конструкторских разработок и создания опытных образцов новых изделий на базе производственной кооперации между крупными корпорациями и мелкими субподрядными компаниями, проведения совместных НИОКР группированными фирмами. Все более широкое распространение получают и такие формы взаимодействия, которые не опираются на существующие межфирменные объединения. К ним, в частности, относится научно-исследовательская кооперация примерно равных по силе компаний (как одинакового, так и различного отраслевого профиля), осуществляемая на основе межкорпоративных соглашений о сотрудничестве, путем создания совместных предприятий или исследовательских ассоциаций, некоторые аспекты деятельности которых рассматриваются ниже.

И все же наибольший удельный вес в «портфеле» организационных форм инновационного процесса в японских компаниях продолжают занимать различные способы внутрифирменной разработки и внедрения нововведений. Их развитие (наряду с совершенствованием корпоративной системы научно-исследовательских и конструкторских подразделений, служащих основой

для традиционного линейно-последовательного способа разработки нововведений и несущих основную нагрузку по повышению технического уровня профилирующей продукции компаний²⁶⁾ происходит путем дальнейшего совершенствования методов проектного управления, прежде всего матричных структур, и управления временными целевыми проектными группами, а также путем внедрения различных форм венчурного управления, т. е. создания в рамках крупных корпораций автономных инновационных венчурных подразделений.

Обращение крупных корпораций к проектным и венчурным формам организации инновационного процесса вызвано причинами, которые в комплексе получили название «кризис нововведений».

Он проявляется в форме замедления темпов технического обновления в результате таких объективных последствий укрупнения корпораций, как растущая инертность материально-технической базы производства, препятствующая радикальной смене существующих технологий, бюрократизация управления, превалирование чисто административных методов руководства, снижающих трудовую мотивацию, ухудшение коммуникации и согласованности действий различных функциональных подразделений, ответственных за разработку и внедрение новшеств. Применение временных проектных групп и внутрифирменных венчуров, выведенных из сферы действия традиционных вертикальных структур управления (системы управления и координации деятельности основных функциональных подразделений компании), позволяет успешно преодолевать отмеченные выше трудности инновационного процесса в крупных корпорациях.

Что касается проектных групп, то Т. Коно справедливо считает, что «часто использование целевых групп для разработки каких-либо проектов является одной из особенностей политики исследований и разработки новых видов товаров в успешно действующих японских корпорациях»²⁷⁾. В крупных японских компаниях одновременно функционирует до нескольких десятков небольших проектных групп, насчитывающих, как правило, не более 30 участников. На время работы в проектной группе специалисты фирмы освобождаются от своих постоянных обязанностей. По достижении целей проекта они возвращаются на прежние рабочие места. Группе выделяются необходимые материальные средства и адекватный ее задачам бюджет. Кроме того, в ее распоряжении находится специальный фонд, который группа может использовать по своему усмотрению.

Разница между проектной группой и другими формами проектного управления, например матричными структурами, состоит в том, что в рамках компании создается новое подразделение, объединяющее часть материальных, людских и финансовых ресурсов фирмы.

Одно из самых тщательных исследований временных целевых проектных групп в японских компаниях провели специалисты по

управлению из Университета «Хитоцубаса» И. Нонака и Х. Такэути²⁸. Пытаясь в наиболее обобщенной форме выразить суть подхода к разработке нововведений, реализованного во временных проектных группах японских фирм, они подчеркивают, что создание нового продукта представляет собой «процесс увеличения и сокращения разнообразия путем последовательного решения проблем (принятия решений), в результате чего рождается и материализуется концепция нововведения»²⁹. «Увеличение разнообразия» имеет место на ранних этапах инновационного процесса, когда перед группой ставится задача, происходит осознание связанных с ней ключевых проблем, собирается разнообразная коммерческая и техническая информация, выдвигается большое число альтернативных идей по поводу решения ключевых проблем разработки нововведения. «Сокращение разнообразия» достигается путем методичного анализа и сравнения всех выдвинутых идей, отбора и углубленной проработки наиболее перспективных из них, оценки полученных результатов и выбора оптимальных решений. В результате этой работы и появляется нововведение.

Общая последовательность действий и используемые при разработке нововведения управленческие приемы, речь о которых пойдет ниже, позволяют сделать вывод о том, что формирование проектных групп и руководство их работой осуществляются в японских компаниях на основе методик управления творческим процессом в коллективе. Наиболее широко распространены из них являются «мозговой штурм» и его более продолжительный и систематизированный вариант-синектика, разработанный У. Дж. Гордоном³⁰. Напомним, что в основе того и другого лежит попытка упорядочить и стимулировать процесс группового творчества, интенсифицировать творческий акт посредством использования эффектов групповой динамики (взаимное усиление творческого настроения, развитие идей, догадок коллег, лавинообразное нарастание потока идей, взаимодействующих по принципу цепной реакции, синтез и «перекрестное опыление» идей и т. д.), воздействовать не только на логическое мышление, но и на подсознание, интуицию, четко размежевать стадии творчества (этап рождения и накопления идей и этап их анализа и отбора), группировать соответствующим образом адекватные им приемы (поощрение неожиданных и фантастических идей и предположений, табу на критику идей в период их генерирования и, с другой стороны, формально-логические методы оценки и отбора идей, в том числе различные методы экспертной оценки)³¹. Очень емко суть «мозгового штурма» и синектики выражена, на наш взгляд, в следующей формулировке: «Методика как бы поощряет, развязывает хаос (вспомним «увеличение и сокращение разнообразия» у И. Нонака и Х. Такэути.— Д. Д.), с тем чтобы сначала извлечь из него пользу, а затем обуздать его»³².

Основы успеха проектной группы во многом закладываются

на этапе ее формирования. Чрезвычайно ответственную работу по подбору специалистов и определению исходного состава группы выполняет в японских компаниях высшее руководство, обычно вице-президент по НИОКР. При формировании группы соблюдаются требования, вытекающие как из общеуправленческих принципов налаживания эффективной работы такого рода коллективов, так и из специфических принципов синектики.

Согласно последним, в группу должны входить представители разных научных дисциплин, разных профессий. Предпочтение отдается людям, владеющим сразу несколькими специальностями, менявшим профессию. Критериями отбора служат также гибкость мышления, диапазон знаний и практического опыта, контрастность психологических типов.

В проектные группы включаются не только исследователи и конструкторы, работающие в подразделениях НИОКР компании, но и специалисты из других функциональных подразделений: производственных, сбытовых, планового отдела, службы маркетинга, дизайна, контроля качества и некоторых других. Большинство составляют работники исследовательских и производственных подразделений (табл. 21).

Т а б л и ц а 21

Состав временных целевых проектных групп
некоторых японских компаний*, человек

Компания	Число специа- листов из функциональ- ных отделов НИОКР	Производ- ство	Сбыт	Планирова- ние	Техническое обслужива- ние	Контроль качества	Другие	Общая чис- ленность группы
«Фудзи-ксерокс»	5	4	1	4	1	1	1	17
«Хонда»	18	6	4	—	1	1	—	30
«Кэнон»	12	10	—	—	—	2	4	28
«НЭК»	5	—	2	2	2	—	—	11
«Эпсон»	10	10	8	—	—	—	—	28

* Imai K., Nanaka I., Takeuchi H. Managing The New Product Development Process, с. 58.

Включение в проектную группу специалистов из различных подразделений обеспечивает учет производственных, сбытовых и прочих особенностей и возможностей компании уже на самых ранних этапах разработки нового продукта, что в дальнейшем значительно ускоряет и облегчает налаживание его серийного производства и сбыта, заметно улучшает горизонтальное взаимодействие между группой и другими подразделениями компании. Совместная работа специалистов разного профиля способствует появлению большого числа ценных идей. Не случайно поэтому одним из широко практикуемых в японских компаниях управленческих приемов стало размещение всех членов проект-

ной группы в одной большой комнате, что значительно активизирует и интенсифицирует коммуникацию между ними.

Очень часто высшее руководство сознательно включает в состав проектной группы исследователей и инженеров, имеющих хорошую общую подготовку, но малознакомых с той областью науки и техники, в которой предстоит вести исследования и разработки. Как пишет один из специалистов по методам группового творчества, «профанам, не знающим проблемы, значительно легче высказать идеи именно по той причине, что они мыслят нестандартно. Профаны, не знающие проблему, служат своеобразными катализаторами идей для специалистов»³³.

Создаваемые в японских компаниях временные проектные группы часто называют «самоорганизующимися»³⁴, хотя точнее было бы определить их как «самоуправляющиеся». Это свойство проектным группам придают следующие три обстоятельства: во-первых, постановка перед группой цели, не слишком отягощенной деталями; во-вторых, предоставление группе высшим руководством компании значительной самостоятельности в организационном отношении, собственной материально-технической базы и автономного бюджета; в-третьих, поддержка группы со стороны высшего руководства компании и отсутствие жесткого текущего контроля.

Наряду с формированием проектной группы к числу важнейших задач высшего руководства относится формулировка направления и целей ее исследований и разработок. Вместе с тем готовая концепция нововведения, не говоря уже о детальном плане работ, практически никогда не задается. Высшее руководство предпочитает ограничиваться выдвижением общей идеи нововведения, установкой примерной себестоимости разрабатываемого продукта, сроков проекта и в некоторых случаях — предельного числа деталей нового изделия. В остальном оно стремится дать максимальный простор творческой фантазии разработчиков.

Руководство фирмы «Кэнон», например, сформулировало задачу для членов вновь созданной группы по разработке автоматического фотоаппарата следующим образом: «Подумайте о чем-нибудь новом, что будет превосходить все существующие конкурирующие марки»³⁵. Руководители компании «Хонда» предложили группе разработчиков «создать радикально новую концепцию того, как должен выглядеть автомобиль», пояснив, что «это должен быть ресурсосберегающий, энергосберегающий, ориентированный на массового потребителя автомобиль»³⁶.

Высшее руководство компании, сформировав группу, предоставляет ей широкую самостоятельность, которая строго соблюдается на всем протяжении инновационного процесса. Группа полномочна самостоятельно намечать промежуточные цели, этапы, выбирать пути и методы исследований и разработок и практически полностью закрыта для каких-либо регламентаций со стороны. Кроме того, в проектной группе обычно отсутствует

жестко закрепленное распределение обязанностей и ролей. Подавляющее большинство решений принимается коллективно. Коллективная ответственность, в свою очередь стимулирующая появление групповых ценностей, позволяет группе идти на гораздо больший риск, чем может позволить себе отдельный исследователь.

Следует подчеркнуть, что «самоорганизующимися» могут быть только группы, целенаправленно формируемые для решения на основе коллективного творчества тех или иных проблемных ситуаций, например ключевых проблем разработки нововведения. Если же группа создается «под индивидуального изобретателя», который становится ее руководителем, и занимается доводкой его изобретения, то она является автократической и функционирует на принципах, отличных от тех, на которых строится работа временных синектических проектных групп.

Самостоятельность и поддержка высшего руководства налагают на членов группы ощутимую моральную ответственность. Это становится важным фактором мобилизации их творческой энергии, максимальной самоотдачи. В проектных группах японских компаний моральное стимулирование играет не менее важную роль, чем материальное. Сама работа, ее содержание является одним из главных мотивирующих факторов деятельности членов проектной группы.

Высшее руководство японских компаний часто искусственно усиливает моральное воздействие на членов проектной группы. Достигается это путем создания в группе, а нередко и в компании в целом атмосферы кризиса, порожденного якобы угрозой со стороны конкурентов. Значение такой угрозы нередко многократно преувеличивается. Тем не менее проектной группе внушается идея жизненной важности успешного нового продукта для компании, а следовательно, и ответственности членов группы за дальнейшую ее судьбу. Это побуждает членов проектной группы к напряженному труду, не считаясь ни с какими ограничениями продолжительности рабочего времени. Кроме того, будучи раз созданной, атмосфера напряженности обретает способность самовоспроизводиться без каких бы то ни было дополнительных усилий. Чрезвычайно интенсивный труд постепенно становится нормой функционирования проектной группы.

Практика показала, что наиболее сложные проблемы, тормозящие ход инновационного процесса, чаще всего возникают на стыках различных его этапов. Именно поэтому в деятельности временных целевых проектных групп широкое распространение получила также такая организация работ, при которой последовательные стадии разработки нового продукта (научные исследования, проектирование, изготовление опытного образца, испытания, модификации и т. д.) накладываются во времени друг на друга. Это означает, что изначально предполагается возможность продолжать, например, проектирование вплоть до полного

завершения разработки. Такой подход к разработке нововведений один из членов проектной группы по созданию персонального компьютера «РС-8000» компании «Нихон дэнки», Ватанабэ, назвал «методом рэгби»: «Я всегда говорил членам своей группы, что наша работа не может быть сделана по методу эстафеты. В таком случае кто-нибудь всегда говорит, что его работа сделана и пусть дальше делают другие. Но это неправильно. Каждый должен пробежать всю дистанцию. Как в регби, где все члены команды бегут вместе, перебрасывают мяч влево-вправо и рвутся к цели»³⁷. В итоге заметно ускоряется разработка нового продукта. Проектная группа получает возможность опробовать большее число альтернативных вариантов разработок. Значительно увеличивается обмен информацией и опытом между членами группы.

Наряду с предоставлением проектной группе практически полной самостоятельности высшее руководство компании на протяжении всего периода разработки нового продукта держит группу под постоянным контролем. Однако контроль этот носит косвенный, гибкий характер. Высшее руководство старается воздерживаться от прямого вмешательства в дела группы, тем более от административных приемов управления. Основной упор делается на самоконтроль группы, что непосредственно вытекает из ее самоорганизующегося характера.

Невозможность прямого контроля связана не только с отсутствием в группе четкого распределения обязанностей, но и с таким способом проведения разработок, при котором различные фазы инновационного процесса пересекаются во времени. В итоге чрезвычайно сложно установить какие бы то ни было промежуточные контрольные точки в рамках проекта, и его оценку приходится делать в основном по конечному результату. Этот факт, несомненно, имеет позитивное значение для мотивации разработчиков, усиливая их стремление к максимизации конечного результата.

Самоконтроль проектной группы в большинстве случаев оказывается вполне достаточным для обеспечения ее эффективного функционирования. Тем не менее высшее руководство компании прибегает и к некоторым методам внешнего контроля.

Прежде всего своеобразной формой контроля является подбор высшим руководством членов проектной группы. В дальнейшем высшее руководство постоянно следит за работой всех членов группы и при необходимости добавляет в группу специалистов, в которых ощущается нехватка. В некоторых случаях руководство идет на удаление из группы людей, не оправдавших возлагавшихся на них надежд. Вице-президент по НИОКР компании «Хонда» Кавамото отмечает: «Мы (высшее руководство фирмы.— Д. Д.) несли ответственность за назначение нужных для проекта людей на соответствующие места. Мы также должны были внимательно наблюдать за ходом проекта и добавлять „свежую кровь“. Более старшие или консервативные исследова-

тели могли быть включены в группу в том случае, если она начинала склоняться к слишком радикальному подходу»³⁸.

Внешнему контролю способствует и открытость в работе проектной группы. Непосредственно это выражается в проведении частых общих совещаний с участием как членов группы, так и руководства и ведущих специалистов компании.

Методы синектики используются не только для решения проблемных ситуаций и научно-технического творчества, но и для развития творческих способностей у членов группы, преодоления ограниченности личного опыта, освоения и накопления опыта коллективного³⁹. Участие в работе временных проектных групп развивает у их членов коммуникабельность, творческое многоплановое мышление, способность к широким обобщениям, инициативность, стремление к взаимопомощи, к совместному творчеству, умение максимально сконцентрироваться на выполняемой работе и при необходимости трудиться чрезвычайно интенсивно, наконец, развивает способность поступаться личными интересами ради коллективных. Создание целевых проектных групп, участие в их работе значительной части специалистов различных подразделений существенно повышают качество человеческого ресурса компании.

Наряду с созданием проектных групп и совершенствованием методов управления ими японские компании все чаще прибегают к созданию различных форм внутренних венчурных подразделений, задачей которых является разработка, налаживание производства и коммерциализация нововведений. Нередко внутренние венчуры создаются на базе уже существующих заводов или продуктовых отделений корпорации.

По набору функций и степени автономности внутренние венчуры схожи с обычными продуктовыми отделениями компании, однако по характеру управления и ответственности они значительно отличаются. Если обычные продуктовые отделения несут ответственность за поддержание текущей рентабельности существующих производств, то внутренние венчуры на определенный, иногда достаточно длительный период освобождаются от ответственности за получение прибыли и субсидируются корпорацией вплоть до момента достижения рентабельности нового производства. Главной для внутренних венчуров является их инновационная функция.

Японские компании начали эксперименты по созданию внутрифирменных венчурных подразделений еще в середине 70-х годов. Известен пример одного из химических заводов фирмы «Торэ», на базе которого в 1972 г. был создан внутрифирменный венчур по разработке и налаживанию производства углеродного волокна. В то время характер и потенциальные масштабы спроса на эту продукцию были крайне неопределенны, поэтому в рамках рассчитанного на десять лет проекта предполагалось первоначально создать мощности по выпуску продукции достаточно скромными партиями: по 5 т в месяц. Гарантированный

же спрос всех развитых капиталистических стран составлял в то время всего 5—6 т в год. Однако высокое качество волокна и его уникальные потребительские свойства способствовали быстрому успеху нового продукта на рынке. Мощности венчурного предприятия пришлось в кратчайшие сроки увеличить вдвое: до 10 т в месяц. Настоящий же бум начался тогда, когда сверхпрочное углеродное волокно начали использовать авиастроительные компании США и стран Западной Европы. Углеродное волокно фирмы «Торэ» стало применяться и при создании космических кораблей типа «Шаттл». Став первопроходцем в области производства углеродного волокна, компания «Торэ» заняла прочные позиции на мировом рынке этого продукта и по сей день значительно превосходит по своим технологическим и производственным возможностям все конкурирующие компании, вошедшие в отрасль позже⁴⁰.

Успех венчурного подразделения по производству углеродного волокна способствовал тому, что в начале 80-х годов в компании «Торэ» было создано еще несколько внутрифирменных венчуров: венчурные подразделения по разработке и производству печатающих устройств, медицинской техники, оптических устройств, медикаментов и другие⁴¹.

В середине 80-х годов число японских компаний, применяющих систему внутренних венчурных подразделений, стало заметно увеличиваться. Так, в 1983 г. компания «Хитати» впервые в своей истории создала внутренний венчур. Полностью освободив один из своих заводов от необходимости обеспечения текущей рентабельности, руководство компании поручило его дирекции организовать разработку и наладить производство опытных образцов новой техники для автоматизации конторского труда. В середине 1984 г. в компании «Хитати» также на заводской базе был создан еще один внутренний венчур, на этот раз для разработки и налаживания производства новых видов миниатюрной звуковой и видеоаппаратуры для использования в автомобилях⁴².

Несмотря на общность причин появления и некоторые схожие черты, проектные группы и внутрифирменные венчурные подразделения в организационно-управленческом отношении существенным образом отличаются друг от друга.

Различия прослеживаются уже на уровне целей создания и стратегической значимости. Временные проектные группы ориентированы в основном на гибкую оперативную разработку и внедрение нововведений, соответствующих сложившемуся профилю хозяйственной деятельности компании. Венчурные же подразделения используются главным образом для разработки и коммерциализации нововведений, не вписывающихся в существующую структуру производственных отделений компании, а также для развития новых направлений деятельности компаний.

Не менее существенны различия в функциональном отношении. В проектных группах больший акцент делается на разра-

ботке новшества, в то время как основной задачей внутренних венчуров является внедрение, налаживание производства и коммерциализация нововведения. Временные проектные группы в японских компаниях самостоятельно не занимаются производственной и сбытовой деятельностью и в отличие от внутренних венчуров не имеют производственных мощностей. По завершении стадии НИОКР группа перемещается в производственное, а затем сбытовое подразделение компании, где совместно с персоналом этих подразделений участвует во внедрении и налаживании серийного выпуска и сбыта нововведения. Внутренние венчуры способны сами осуществлять весь инновационный цикл: разработку, внедрение, производство, маркетинг, сбыт и послепродажное обслуживание нововведения. Для этого они наделяются соответствующими правами и ресурсами и обладают гораздо более высокой, чем проектные группы, степенью самостоятельности в принятии решений и планировании исследовательской и хозяйственной деятельности.

Различаются и жизненные циклы этих организационных форм. Проектная группа распускается по достижении стоящих перед ней задач. Внутренний венчур в случае коммерческого успеха своего продукта превращается в постоянно действующее производственное или производственно-сбытовое подразделение компании либо приобретает статус юридического лица и становится дочерней фирмой.

Важны также отличия в принципах управления. Если, как мы видели, управление временными проектными группами в японских компаниях строится на методах регуляции процесса коллективного творчества с опорой на эффекты групповой динамики, то в основу управления гораздо более автономными внутрифирменными венчурными подразделениями легли организационно-управленческие преимущества, присущие мелкому бизнесу в целом и мелким инновационным фирмам в частности. Именно стремление использовать эти преимущества в собственных целях стало важнейшим побудительным мотивом обращения крупных корпораций к венчурным формам управления.

К этим преимуществам в первую очередь относятся малая численность управленческого аппарата, простота и короткие линии коммуникации, преобладание неформальных организационных связей и, как следствие, отсутствие условий для бюрократизации и быстрота принятия решений. Кроме того, в небольших фирмах инновационного типа материальное благополучие, судьба работников целиком зависят от успеха или неудачи деятельности фирмы, успеха или провала разрабатываемого и производимого ею продукта. Это усиливает ориентацию на конечные результаты работы, повышает идентификацию сотрудников с организацией, ее целями и интересами. Все эти преимущества в комплексе американский экономист Р. Фостер очень метко назвал преимуществами «домашней экономики»⁴³.

Японские корпорации, стремящиеся повысить свой инноваци-

онный тонус, пытаются имитировать внутри себя те внешние условия деятельности и те экономические и психологические стимулы, которые придают динамизм мелким независимым компаниям. Это и привело к созданию внутрифирменных венчурных подразделений, в высокой степени автономных, обладающих законченным набором функций, выведенных из жесткой внутрикорпоративной системы планирования и контроля, с хорошими перспективами для сотрудников в случае успеха венчура (например, участие их в прибылях). Внутрифирменные венчуры, обладая значительно меньшей самостоятельностью, чем независимые венчурные компании, имеют в то же время ряд существенных преимуществ перед последними: поддержку со стороны корпорации в экстремальных ситуациях, широкий доступ к ресурсам корпорации, включая технологические и управленческие «ноу-хау», информацию о рынке, возможность использовать корпоративную систему сбыта. В итоге они располагают значительно более сбалансированной ресурсной базой.

В отличие от временной проектной группы появление внутреннего венчура немыслимо без персонифицирующего проект энергичного венчурного управляющего, нередко являющегося к тому же автором изобретения, которое предстоит дорабатывать и коммерциализировать венчуру. Наличие венчурного управляющего, обладающего не только способностью к решению научно-технических задач, но и качествами руководителя и бизнесмена, который мог бы принять на себя всю полноту ответственности за работу венчурного подразделения, является ключом к успеху последнего. Венчурный управляющий должен иметь ярко выраженные предпринимательские способности и функционировать внутри корпорации как независимый предприниматель. Помимо оперативного управления к числу важнейших обязанностей венчурного управляющего относятся распределение и контроль за расходованием бюджета подразделения, подбор «команды» для внутреннего венчура, моральная поддержка персонала в действиях, связанных с риском, принятие всей ответственности за риск на себя, поддержание единства и нормальных отношений сотрудников, защита независимости внутреннего венчура, решение организационных конфликтов, ограждение венчура от излишнего вмешательства высшего руководства и функциональных служб корпорации. Необходимость в последнем вызвана подчас весьма неопределенным положением внутреннего венчура в сложившейся структуре крупной корпорации. В связи с этим хорошие результаты для укрепления автономии внутреннего венчура часто дают ясная постановка цели для венчура и ее четкое размежевание с целями других подразделений компании, например продуктовых отделений, территориальное обособление венчурного подразделения, имитирующее его полную независимость, установление четких, одинаково понимаемых как венчурным управляющим, так и высшим руководством компании критериев успеха или неудачи венчура и

концентрация внимания на выходном, а не на текущем контроле деятельности венчурного подразделения.

Резюмируя, можно сказать, что основой успеха внутрифирменного венчура является соединение трех элементов: индивидуальных предпринимательских и творческих способностей венчурного управляющего; организационно-управленческих преимуществ и динамичности малых форм бизнеса; богатой ресурсной базы крупной корпорации.

Несмотря на то что в Японии внутренние венчуры способны в определенной мере компенсировать неразвитость практики слияний и национального рынка рискованного капитала для тех компаний, которые стремятся проникнуть на товарные рынки, слабо связанные с основной сферой их хозяйственной деятельности, удельный вес внутренних венчуров в «портфеле» организационных форм инновационного процесса в японских фирмах остается пока не слишком большим.

Отчасти это объясняется слабым влиянием такого важного фактора внедрения крупными корпорациями венчурных форм управления, как конкуренция со стороны независимых венчурных компаний. В США, например, такая конкуренция особенно четко прослеживается на рынках наукоемкой продукции, для которых характерны высокая динамичность и быстрые темпы морального старения товаров. В Японии же число независимых мелких венчурных компаний пока сравнительно невелико. По оценкам японского центра содействия мелким инновационным предприятиям, в середине 80-х годов насчитывалось всего 1700—2000 мелких компаний, предметом бизнеса которых были разработка и коммерциализация передовых технологий. Из них только 200—300 компаний проводили самостоятельные научные исследования⁴⁴. Кроме того, большинство независимых мелких инновационных фирм в Японии достаточно узко специализированы и не стремятся конкурировать с крупными корпорациями, довольствуясь освоенной рыночной нишей.

Развитие внутрифирменных венчурных подразделений в японских компаниях сдерживается также дефицитом кадров, пригодных для роли венчурных управляющих. Здесь сказался и традиционный для практики японского менеджмента и трудовых отношений группизм с соответствующей ему психологией и превалированием коллегиальных форм руководства и принятия решений, и присущие японским управляющим осторожность и крайне сдержанное отношение к рискованным решениям. Вместе с тем венчурное управление является одним из перспективных направлений развития организационных форм инновационного процесса в японских компаниях, и не вызывает сомнений, что последними будет достигнута сбалансированность проектного и венчурного управления, централизации и децентрализации инновационного процесса в той мере, в которой это продиктовано хозяйственной необходимостью. В огромной степени этому способствует заметное изменение менталитета как руководите-

лей, оказавшихся в роли венчурных управляющих, так и сотрудников существующих венчурных подразделений. Именно они становятся главными проводниками предпринимательских принципов в управление крупными корпорациями Японии, стимулируют своим трудом и поведением изменения в корпоративной культуре.

Межфирменная кооперация в сфере НИОКР: исследовательские ассоциации в Японии

Особенности передовых технологий 80-х годов, такие, как рождение большинства из них на стыках различных областей науки и техники, необходимость крупных капиталовложений в НИОКР, нередко выходящих за пределы финансовых возможностей отдельных компаний, высокий удельный вес исследований фундаментального характера, обострили проблему ограничений, накладываемых на техническое обновление в компаниях их ресурсной базой, и стимулировали дальнейшее развитие межфирменной кооперации в сфере НИОКР. Одной из наиболее перспективных форм такой кооперации стали исследовательские ассоциации, или, как их еще называют, исследовательские кооперативы.

Исследовательские ассоциации, создаваемые на долевой основе несколькими (обычно более чем двумя) компаниями, позволяют распределить между фирмами-участницами не только издержки по капиталоемким научно-техническим проектам, но и связанный с инвестициями в НИОКР риск. Особое значение возможность распределения издержек и финансового риска имеет для проведения фундаментальных исследований, исход которых часто является крайне неопределенным, а результаты далеко не всегда поддаются патентованию и потому не сулят быстрой отдачи затраченных средств.

Создание исследовательских ассоциаций стало также одним из способов быстрого перераспределения исследовательских кадров, столь необходимого для эффективного осуществления междисциплинарных и фундаментальных исследований, а также обмена техническими «ноу-хау», накопленными компаниями, научно-технической информацией, представляющей коммерческую ценность, и опытом организации НИОКР.

Первые исследовательские ассоциации появились в Японии в начале 60-х годов⁴⁵. Они создавались в основном по отраслевому признаку на базе существовавших отраслевых предпринимательских организаций и занимались преимущественно близкими к стадии коммерциализации прикладными исследованиями и конструкторскими разработками. С 1961 по 1966 г. было учреждено в общей сложности 12 ассоциаций. Росту их числа в этот период мешала чрезвычайно острая конкуренция, развернувшаяся между японскими компаниями на фоне широкомасштаб-

ного импорта и внедрения иностранной технологии. Учитывая это, государство начало постепенно создавать систему стимулов для расширения межфирменного взаимодействия в сфере НИОКР. Руководствуясь главным образом установками политики защиты национальных компаний от конкуренции со стороны более мощных иностранных корпораций, оно выступило с инициативой создания ряда исследовательских ассоциаций для проведения НИОКР в технологических областях, в которых японские компании были наименее конкурентоспособны, и предоставило фирмам — участницам ассоциаций субсидии на эти цели. Первой такой ассоциацией стала ассоциация по разработке больших ЭВМ (проект «ФОНТАК»), в которую вошли три компании: «Нихон дэнки», «Фудзицу» и «Оки дэнки».

В 70-е годы число вновь создаваемых ассоциаций начало заметно расти. Основной причиной этого стало активное стимулирование их со стороны государства. Задавшись целью сократить до минимума технологическое отставание Японии от США и других стран Запада, японское государство в качестве одного из главных средств ее достижения выбрало крупные общенациональные проекты НИОКР, субсидируемые из госбюджета, к которым на контрактной основе, а также на принципах смешанного государственно-частного финансирования подключались как отдельные компании, так и создаваемые несколькими фирмами и исследовательские ассоциации⁴⁶. Учреждаемые для выполнения государственно-частных программ ассоциации занимались решением научно-технических и технологических проблем, общих для целых отраслей промышленности. С 1972 по 1979 г. в Японии было создано около 20 крупных ассоциаций, осуществлявших при активной финансовой поддержке государства разработку ЭВМ, периферийного оборудования, программного обеспечения, электронных компонентов и т. д., включая 7 ассоциаций, выполнявших контрактные исследования в рамках национальной программы НИОКР для основных отраслей промышленного производства⁴⁷. Среди тем НИОКР этих ассоциаций было немало таких, которые были очень близки к стадии коммерциализации.

Начало 80-х годов стало переломным моментом в эволюции межфирменных научно-исследовательских объединений в Японии. В результате активного стимулирования исследовательских ассоциаций в предыдущее десятилетие государству удалось наглядно продемонстрировать эффективность этой организационной формы НИОКР. Теперь сами промышленные компании все чаще стали выбирать научно-исследовательскую кооперацию в качестве способа решения стоящих перед ними научных и технологических проблем. Только в 1980—1983 гг. японскими фирмами было создано 29 ассоциаций, в том числе 9 крупных для проведения исследований в области тонкой керамики, биотехнологии, высокополимерных соединений, оптики, микроэлектроники и других областях. Часть из этих ассоциаций подключилась

на контрактной основе к национальной программе по разработке базовых промышленных технологий нового поколения ⁴⁸.

Главные же изменения произошли в тематике и характере работ ассоциаций. Те из них, которые появились в 80-е годы, занимаются в основном НИОКР в областях передовой технологии с высокой степенью неопределенности перспектив промышленного использования результатов. Все более очевидным становится также постепенное перемещение центра тяжести в работе ассоциаций с прикладных исследований на фундаментальные.

Конкретный организационный механизм выполнения совместных НИОКР меняется от случая к случаю. В целом можно выделить два основных типа исследовательских ассоциаций, учреждаемых японскими фирмами. К первому типу принадлежат ассоциации, компании-участницы которых, договорившись о целях, тематике, сроках и объемах финансирования совместных НИОКР ⁴⁹, распределяют между собой работы по программе и выполняют каждая свою часть в собственных исследовательских подразделениях. Периодически фирмы-участницы информируют друг друга о полученных результатах и в случае необходимости соответствующим образом корректируют программу совместных исследований. По достижении цели проекта ассоциация распускается.

Ко второму типу относятся ассоциации, в рамках которых компании-участницы создают общее научно-исследовательское подразделение, например совместный НИИ. Кадры совместных НИИ комплектуются из исследователей, работающих в компаниях-участницах и временно командированных в распоряжение ассоциации. Финансирование совместного НИИ осуществляется на средства ассоциации. Планы работы НИИ составляются на основе ее программы.

Ассоциации второго типа также являются временными организациями и распускаются по окончании программы совместных НИОКР. Исследователи, занятые в НИИ при ассоциации, возвращаются в свои компании.

Временный характер исследовательских ассоциаций придает этой организационной форме необходимую гибкость и позволяет предотвратить перерастание кооперации в сфере НИОКР в картельные соглашения, устанавливающие квоты производства и сбыта совместно разработанной продукции. Окончательная доработка и внедрение изделий и технологий, разработанных в ассоциации, осуществляется каждой фирмой-участницей самостоятельно и к тому же в условиях жесткой конкуренции с бывшими партнерами.

Исследовательские ассоциации, создаваемые японскими компаниями, пользуются различными формами государственной поддержки. От налогообложения освобождается та часть прибыли фирмы, которую последняя вносит в качестве паевого взноса в ассоциацию. Законодательством предусмотрена уско-

ренная амортизация основных фондов, принадлежащих компаниям — членам ассоциации и используемых для проведения НИОКР по программе ассоциации. Налог на основные фонды самой ассоциации (основные фонды научно-исследовательских и других подразделений, создаваемых в ее рамках) уменьшен на 25%. Ассоциации освобождены от налога на регистрацию факта своего учреждения⁵⁰.

Государство может предоставлять ассоциации льготные кредиты и безвозвратные субсидии. Последнее, однако, имеет место преимущественно в случае совместных государственно-частных проектов.

Практика проведения совместных НИОКР путем межфирменной и государственно-частной кооперации показала, что и то и другое сопряжено с серьезными организационно-управленческими проблемами. К их числу в первую очередь относятся стремление фирм-участниц сохранить конфиденциальность принадлежащей им научно-технической информации, сложность управления творческим процессом, непригодность во многих случаях для этих целей традиционных методов организации и стимулирования труда исследователей, формальных процедур планирования и контроля НИОКР, опасность возникновения организационных конфликтов и преобладания интересов отдельных структурных подразделений или групп исследователей, представляющих различные компании-участницы, над общими интересами ассоциации.

Достаточно полное представление о выработанных в Японии способах решения этих проблем дает, на наш взгляд, система управления крупными государственно-частными исследовательскими ассоциациями, впервые в целостном виде использованная при осуществлении в 1976—1980 гг. национального проекта по разработке сверхбольших интегральных схем (СБИС) и технологии их производства, а позднее примененная для реализации начатого в 1982 г. японского проекта по созданию ЭВМ пятого поколения и стартовавшего в январе 1988 г. проекта по разработке промышленных технологий, использующих эффект сверхпроводимости и некоторых других проектов⁵¹.

Остановимся подробно на деятельности Ассоциации по разработке СБИС и технологии их производства. Эта ассоциация была создана в 1976 г. по инициативе МВТП. В нее пошли пять промышленных компаний («Фудзицу», «Хитати сэйсакусё», «Мицубиси дэнки», «Нихон дэнки», «Тосиба») и два межфирменных объединения: НИИ компьютерной техники, созданный ранее совместно тремя фирмами — «Фудзицу», «Хитати» и «Мицубиси дэнки», и совместная информационная система «Нихон дэнки» — «Тосиба». В работе ассоциаций участвовал также государственный Комплексный институт электронных технологий при МВТП.

Основная масса научных исследований осуществлялась в совместном НИИ технологии СБИС, созданном при ассоциации и насчитывавшем около 100 сотрудников. Большую часть из них

составили исследователи, временно командированные из компаний-участниц ассоциации, однако 10 человек пришли из Комплексного НИИ электронных технологий при МВТП.

Говоря о причинах успеха ассоциации по СБИС⁵², необходимо прежде всего подчеркнуть удачное решение руководством ассоциации ключевых управленческих проблем: коммуникации, организационных конфликтов и др. Особо следует выделить умелое использование в управлении ассоциацией объективных условий (как внешних, так и внутренних) ее функционирования.

К их числу в первую очередь относится острая конкуренция ассоциации с американской корпорацией «ИБМ», практически не ослабевавшая в течение всего четырехлетнего периода функционирования ассоциации. Создание Ассоциации по СБИС, а также широкое участие государства в финансировании и управлении ею изначально было вызвано осознанием того факта, что уже в ближайшем будущем СБИС должны были стать ключевым компонентом большинства существующих электронных устройств и, кроме того, открыть путь к созданию принципиально новых видов электронной техники, в том числе компьютеров нового поколения. Ожидалось, что уже в 1978—1980 гг. компания «ИБМ» в результате реализации своего проекта «Системы будущего» выпустит первые прототипы таких компьютеров, базирующихся на технологии СБИС. Учитывая то, что ни одна японская компания не могла в этой технологической области в одиночку противостоять такому гиганту, как корпорация «ИБМ», МВТП Японии выдвинуло разработку СБИС в число национальных приоритетов и выступило с инициативой создания ассоциации для реализации соответствующего проекта. Объединение в рамках ассоциации ресурсного потенциала пяти ведущих электротехнических компаний страны, обладающих богатым опытом ведения самостоятельных НИОКР и высокопрофессиональными исследовательскими кадрами, позволило обеспечить проект необходимым количественным и качественным составом исследователей и, с учетом щедрых государственных субсидий, адекватным задачам ассоциации объемом финансирования. За 4 года в ходе проекта было израсходовано 73,7 млрд. иен, из которых 30 млрд. иен пришлось на субсидии государства⁵³. Финансовые средства, выделенные под проект, составили более половины совокупных вложений в НИОКР полупроводниковой промышленности Японии за тот же период (145 млрд. иен)⁵⁴.

Богатое ресурсное обеспечение стало, таким образом, одним из решающих факторов успеха ассоциации. Вместе с тем и сама атмосфера острой конкуренции с «ИБМ», стимулировавшая высокую отдачу исследователей, внесла заметный вклад в успех ассоциации. К тому же зависимость между осознанием важности общей цели (конкурентной угрозы), выработкой общих ценностей и консолидацией организации активно и целенаправленно использовалась руководством ассоциации на протяжении всего

периода работы над проектом. Достигалось это путем неоднократных подчеркиваний на совещаниях исследователей и в различных публикуемых материалах конкурентной угрозы и важности проекта для страны.

Важнейшими внутренними условиями функционирования ассоциации являлись наличие в составе ее участников нескольких компаний, имевших наряду с общими свои специфические интересы, а также разнородность исследовательского персонала НИИ при ассоциации. К. Сакакибара, тщательно изучивший ее работу по СБИС, назвал эти условия «встроенной гетерогенностью» организации⁵⁵

Компании—члены ассоциации, обладая во многом пересекающимися отраслевыми наборами видов хозяйственной деятельности и конкурируя между собой на рынках электронных изделий, неизбежно перенесли отношения соперничества на внутреннюю деятельность ассоциации и совместного НИИ при ней. К тому же внутреннее соперничество было усилено матричной организационной структурой совместного НИИ, в соответствии с которой в его рамках были сформированы шесть лабораторий, подчинявшихся дирекции НИИ и в то же время курируемых различными компаниями—членами ассоциации, обеспечивавшими научное руководство лабораториями. Три лаборатории, курируемые соответственно компаниями «Хитати», «Фудзичу» и «Тосиба», занимались проблемами технологии прецизионной обработки, пытаясь найти решение одних и тех же задач принципиально различными путями. Схема параллельных исследований была выбрана в данном случае не только для стимулирования конкуренции исследователей и ускорения таким образом научного поиска, но и потому, что именно в этой области технологии японские компании в наибольшей степени отставали от «ИБМ» и других американских корпораций.

Еще три лаборатории, курируемые Комплексным НИИ электронных технологий при МВТП, компаниями «Мицубиси дэнки» и «Нихон дэнди», занимались соответственно технологией изготовления кремниевых кристаллов, разработкой промышленных технологий для производства СБИС и разработкой методов контрольных испытаний и необходимой для них аппаратуры.

Конкуренция внутри ассоциации, стимулируя труд различных групп ученых и ускоряя ход НИОКР, грозила в то же время серьезным нарушением коммуникации между исследователями и затруднением обмена результатами исследований между лабораториями, или, иными словами, нарушением горизонтальных связей внутри ассоциации и совместного НИИ, что, в свою очередь, значительно осложнило бы координацию НИОКР. Для смягчения отрицательного воздействия конкуренции руководство ассоциации при расширении состава исследователей совместного НИИ (за 4 года работы численность его сотрудников возросла с 20 до 100 человек) старалось формировать коллектив

каждой из лабораторий таким образом, чтобы в него по возможности входили исследователи из всех компаний-участниц (при этом сохранялся принцип курирования лабораторий одной из компаний). В результате руководству ассоциации, поддерживая позитивные стороны внутренней конкуренции, удалось значительно улучшить коммуникацию исследователей и взаимодействие между лабораториями, передачу технологии между фирмами-участницами и отчасти преодолеть их объективное стремление в условиях соперничества утаить от партнеров по ассоциации максимально возможный объем научно-технической информации, передать в «общий котел» меньше, чем взять из него. Последнее обстоятельство, к слову сказать, послужило причиной неудачи многих ассоциаций, руководство и участники которых не достигли разумного компромисса и не создали механизм и стимулы для передачи технологии внутри ассоциации.

Другим проявлением «встроенной гетерогенности» являлся чрезвычайно разнородный состав исследователей, работавших в совместном НИИ. Разработка СБИС и технологии их промышленного производства требовала объединения усилий специалистов различных областей науки и техники: электроники, механики, химии, физики и других. В рамках проекта совместно работали ученые—теоретики, прикладники, конструкторы. К этому необходимо добавить различия в подготовке, опыте, стилях мышления, характере, психологическом типе и, конечно же, принадлежности к различным компаниям с уникальными корпоративными культурами. Чтобы проиллюстрировать те проблемы, с которыми руководству совместного НИИ пришлось столкнуться при налаживании совместной работы исследователей, достаточно привести только один факт: специалисты одной и той же области науки, ведущие исследования по одинаковой тематике, но работающие в разных компаниях, на первых порах обсуждали общие проблемы, пользуясь совершенно непохожей терминологией.

Разнородность исследовательского состава, безусловно, имела и положительные стороны. Она в определенной мере стимулировала общение между исследователями, служила катализатором творческого процесса, «перекрестного опыления» идей, способствовала появлению и накоплению большого массива оригинальных, иногда даже «сумасшедших», идей, создавая условия для систематизированного отбора наиболее перспективных из них. Вместе с тем руководству ассоциации и совместного НИИ пришлось затратить много усилий, чтобы наладить эффективное взаимодействие и общение исследователей из одних и тех же и разных лабораторий. Для интенсивного общения внутри лабораторий была установлена оптимальная, с учетом существовавшего опыта, численность персонала (в среднем около 17 исследователей). Что касается коммуникации между сотрудниками различных лабораторий, то наряду с уже упоминавшимися принципами формирования смешанных коллективов и сознательным

частичным пересечением тематики исследований для ее стимулирования использовались регулярные (в среднем 2—4 раза в месяц) межлабораторные совещания, на которых представители лабораторий информировали коллектив НИИ о результатах исследований, а также всевозможные «маленькие хитрости» типа общей для всех сотрудников НИИ столовой и комнаты отдыха. Подобное стимулирование контактов дополнялось также совместным проведением досуга (пикники, экскурсии и т. п.).

Некоторое представление об эффективности перечисленных способов стимулирования коммуникации и взаимодействия между исследователями, работающими в обстановке конкуренции командировавших их компаний, дает структура патентных заявок, поданных сотрудниками совместного НИИ по результатам работы над проектом СБИС. Из 500 патентных заявок, поданных за четыре года, 59% пришлось на индивидуальных заявителей, 25% — на групповые заявки представителей одной компании и 16% — на групповые совместные заявки исследователей из различных компаний. Директор совместного НИИ при ассоциации прокомментировал данные о структуре заявок следующим образом: «Когда совместные исследования только начались, все специалисты очень переживали за конфиденциальность „ноу-хау“ своих компаний. Однако мне кажется, что постепенно все же возобладала атмосфера сотрудничества. Я думаю, что 16% для совместных патентных заявок представителей разных фирм — это внушительный показатель»⁵⁶.

Вместе с тем следует отметить, что многоплановое стимулирование коммуникации и горизонтальных связей внутри НИИ и настойчивое культивирование у исследователей общих ценностей путем подчеркивания важности проекта для страны вряд ли смогли бы обеспечить столь тесное сотрудничество исследователей и гарантировать ассоциацию от организационных конфликтов, если бы в систему управления ею не были встроены специальные механизмы. К их числу в первую очередь относятся коллегиальное принятие решений в высшем органе управления — Совете ассоциации⁵⁷, в который входили представители всех фирм-участниц, и назначение на ключевые оперативно-управленческие посты в ассоциации нейтральных лиц, главным образом государственных служащих, которые временно командировались для работы в ней. В этой ассоциации пост исполнительного директора занимал сотрудник МВТП М. Нэбаси, имевший богатый опыт участия в крупных национальных исследовательских программах, а пост директора совместного НИИ — заведующий лабораторией полупроводников государственного НИИ электронных технологий при МВТП, один из ведущих японских специалистов в этой области — Я. Таруи. Все это позволило выработать такой способ разрешения или конструктивного использования организационных конфликтов, при котором последние выявлялись и локализовывались на наиболее ранних стадиях процесса НИОКР.

Практика работы ассоциации показала, что бóльшая часть разногласий между ее участниками и их представителями в совместном НИИ возникала на этапе отбора и утверждения тем исследований, составления годового бюджета и плана НИОКР. Чтобы избежать переноса таких разногласий на стадию реализации утвержденных планов исследований, руководство ассоциации старалось выявить как можно большее их число в ходе планирования и путем обсуждения в Совете ассоциации достичь компромиссных решений, не оставляя по возможности ни один из вопросов открытым. Естественно, что такая процедура требовала времени, и порой немалого. Однако, теряя много времени на стадии принятия решений, руководство ассоциации выигрывало на их качестве. Разрешив бóльшую часть разногласий на этапе планирования, ему удавалось обеспечивать быстрое и бесконфликтное проведение НИОКР. Такой способ локализации и решения конфликтов позволил также в значительной степени элиминировать отрицательные стороны использованной в совместном НИИ матричной организационной структуры управления, проистекающие из заложенной в эту структуру системы двойного подчинения сотрудников: по линии дирекции НИИ и по линии компаний, курирующих лаборатории.

Важным фактором успеха ассоциации по СБИС стал также отказ ее руководства от концентрации всех полномочий по принятию решений в верхнем эшелоне управленческой иерархии и делегирование значительных полномочий на нижние этажи организационной структуры. Так, руководство лабораторий совместного НИИ обладало практически полной самостоятельностью в тактических вопросах: выборе путей достижения намеченных в планах целей НИОКР, распределении бюджета лабораторий по темам и входящим в состав лабораторий исследовательским группам. То, что оперативное управление совместным НИИ и его структурными звеньями осуществлялось в значительной мере независимо от центральных органов ассоциации — Совета и в меньшей степени Дирекции, служивших основным местом столкновения интересов фирм-участниц, — позволило смягчить негативное воздействие борьбы интересов на саму сферу научных исследований.

Существующий механизм межфирменной кооперации в сфере НИОКР, безусловно, далек от совершенства⁵⁸. Об этом, в частности, свидетельствуют пока еще весьма скромные объемы осваиваемых исследовательскими ассоциациями финансовых средств в сравнении с совокупными инвестициями японских промышленных компаний в НИОКР⁵⁹. Вместе с тем опыт японских корпораций наглядно показал, что эта организационная форма позволяет оперативно концентрировать необходимые ресурсы и совершать прорывы на решающих направлениях прогресса науки и техники, успешно преодолевать ограничения, накладываемые рыночным механизмом на фундаментальные исследования в промышленных компаниях.

Глава седьмая

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РЕСУРС ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ)

Задача этой главы сводится к оценке трудовой мотивации человеческого ресурса¹ как фактора развития японской экономики на исходе текущего века. Нам доводилось предпринимать попытки решения аналогичной задачи применительно к годам «экономического чуда» и последовавшему за ним периоду перехода от сверхвысоких к умеренно низким темпам увеличения валового национального продукта².

Возвращение к теме продиктовано резкой интенсификацией некоторых уже наметившихся в недавнем прошлом социально-экономических процессов, возникновением принципиально новых явлений в непосредственно интересующей нас области и в смежных областях, а также очевидным назреванием здесь дальнейших радикальных сдвигов, обещающих сказаться в полную меру на протяжении предстоящего десятилетия.

Состоявшиеся, происходящие и ожидаемые перемены широкомасштабны и многомерны — черта, неизбежно влекущая за собой широкий спектр противоречивых, порой чуть ли не взаимоисключающих последствий. Это относится и к магистральным направлениям научно-технического прогресса, и к перестройке отраслевой структуры хозяйства, и к демографической ситуации, и к разнообразным показателям жизненного уровня населения, и к индивидуальному и общественному сознанию.

Все без исключения перемены с их более или менее отдаленными последствиями обязательно затрагивают человеческий ресурс, модифицируют предъявляемые к нему требования и его способности эти требования удовлетворять. Да и сам он обладает огромной самостоятельной, т. е. не зависящей от внешних воздействий, энергией поступательного движения. Неудивительно, что он уже теперь обнаруживает признаки далеко идущей трансформации, которая с годами, безусловно, будет ускоряться. Этот процесс вряд ли окажется бесконфликтным, свободным от острого противоборства труднсовмещаемых друг с другом начал.

Конечно, человеческий ресурс никогда, и в первую очередь в послевоенный период, не был категорией инертной, неподвижной. Напротив, он постоянно изменялся, изменялся достаточно быстро и всесторонне, одолевая виток за витком в своем восхождении по спирали совершенствования. Тем не менее ныне начинающаяся его трансформация должна быть, как видно, выделена особо. Во многих отношениях она ознаменует собой отрыв от привычных, устоявшихся, и становление не имеющих аналогов количественных и, главное, качественных характеристик.

Если ограничиться самыми важными, ключевыми основаниями, побуждающими к подобному предположению, то они усматриваются в следующем: во-первых, в потребностях того комплекса авангардных научных исследований и образцов производственной техники и технологий, который складывается сейчас в виде тяговой силы японской экономики на длительную перспективу; во-вторых, в свойствах «общества обретенной зажиточности», контуры которого отчетливо прорисовались в Японии за 80-е годы и которое окончательно утвердится в предстоящее десятилетие.

Как бы на этом фоне ни варьировался облик человеческого ресурса, фундаментальным критерием, позволяющим судить о его действительной ценности с точки зрения нужд экономического роста, остается трудовая мотивация, выступающая как идейно-поведенческая установка. Она опирается на базу социокультурных традиций, систему доминирующих моральных ценностей, на конкретные условия внутри- и внепроизводственного существования и, разумеется, на набор специально разрабатываемых методологических приемов.

В том ее варианте, который присущ человеческому ресурсу практически в течение всего послевоенного периода и кое-кому на первый взгляд пока еще кажется незыблемым, ведущая роль принадлежит унаследованным от далекого прошлого и искусно приспособленным к современности семейно-клановым нормам (группизм, неукоснительно соблюдаемые личностные обязательства, конфуцианская трудовая этика).

Специфичность вобравшего их в себя мотивационного механизма заключается в сочетании вертикальных отношений господства и подчинения с горизонтальными отношениями коллективного сотрудничества и со своеобразным социальным контрактом, предусматривающим лояльность, даже жертвенность низов в обмен на патерналистскую заботу верхов, что и зафиксировано с предельной ясностью практикой так называемого пожизненного (т. е. на время от окончания учебного заведения и до наступления пенсионного возраста) найма и оплаты по старшинству, в зависимости от непрерывного стажа работы в одной и той же компании.

Эффективной эксплуатации этого механизма вплоть до самого последнего времени способствовала настойчиво нагнетаемая и предпринимательскими и правительственными кругами

атмосфера необходимости догнать, настичь Запад по степени экономического развития, по жизненным стандартам. Прочный общенациональный консенсус относительно столь заманчивой цели во многом обусловил выход к ней за короткие исторические сроки при всем еще сохраняющемся в некоторых сферах отставании.

Но уже на ближних подступах к этому эпохальной значимости рубежу среди внушительной части японских и иностранных ученых возникли довольно серьезные опасения по поводу неминуемого в дальнейшем оскудения источников, подпитывающих трудовую мотивацию,— предмет всемирной зависти и эталон для подражания,— катастрофического исчерпания ее резервов с непоправимым ущербом для социально-экономического прогресса страны. При этом особо акцентируются угрозы упомянутому социальному контракту, порождаемые объективными обстоятельствами и субъективными интересами его участников.

Анализ нынешней обстановки и ее с достаточной долей уверенности предсказуемых будущих тенденций легко обнаруживает, чем, какими именно симптомами вызываются опасения наблюдателей.

Симптомы эти красноречивы, их ни в коем случае нельзя игнорировать, но они могут и должны толковаться неоднозначно, что только и откроет путь к получению сбалансированной картины. Такой подход, с нашей точки зрения, убеждает в одном: речь может идти отнюдь не о крахе и не о критическом ослаблении трудовой мотивации, а о ее воссоздании на основе иных отправных пунктов, опорных точек, неизмеримо лучше воспринимающих вызовы конца века и надлежащим образом реагирующих на них.

Традиционные стимуляторы необыкновенно высокого трудового настроя, которым отличается японский человеческий ресурс, не извечно действенны, не пребывают как бы вне потока времени, подвержены амортизации и при известном раскладе могут обрачиваться в собственную противоположность, переставать срабатывать в заданном ключе. Эти стимуляторы, пожалуй, идеально соответствовали эпохе, для которой характерно стремительное следование Японии за ведущими капиталистическими государствами после второй мировой войны по пути массового стандартизированного производства и массового стандартизированного потребления. Ее успешное завершение было бы немыслимым без титанической мобилизации общенациональных усилий, нужды которой великолепно обслуживали коллективистские, конформистские и иждивенческие умонастроения, крепившие сплоченность общества-аутсайдера, противостоявшие индивидуализму, инакомыслию, самостоятельности и другим атомизирующим моментам и, помимо всего прочего, отражавшие безраздельную популярность стандартизированнойности.

Но мобилизация — мера чрезвычайная, и сверхнапряженная мобилизованность не могла быть перманентной. Чем весомее де-

лались успехи Японии, чем непреложное становился факт ее вхождения в элиту капиталистического мира, тем менее нужными, менее целесообразными выглядели атрибуты психологии замкнутости, осажденной крепости, монолитного единения одинокой нации, конфронтирующей своими претензиями с остальными.

Наряду с этим научно-техническая революция во весь рост поставила перед японским человеческим ресурсом задачу превращения из имитатора, пусть и на редкость способного, в дерзкого творца и к тому же самой логикой своего генерального курса оказалась нацеленной на все более суровые испытания, может быть, ярчайшего воплощения патернализма — гарантий стабильной занятости, прежде всего в рамках системы пожизненного найма.

Наконец, заметное улучшение материального благосостояния и сопровождающие его подъем культурного уровня, беспрецедентное расширение зоны физических и духовных контактов с внешним миром заложили семена неприятия авторитарности, столкновения с нею. Ведь авторитарность, привносимая в механизм трудовой мотивации благодаря воспроизведению на производстве кланового режима и предписывающая беспрекословное повиновение лидерам, слепое следование в их кильватере, ущемляет пробуждающиеся стремления к самоутверждению, к самореализации себя как личности.

Все это, конечно, говорит о необратимом движении от унифицированности, стандартности к разнообразию, дифференцированности, плюрализму, что, несомненно, форсирует устаревание традиционных стимуляторов трудового настроения и образование его новой основы. Для того чтобы точнее представить себе меру солидарности этой основы, имеет смысл подробнее рассмотреть «вклады» различных генерирующих ее факторов, начиная с научно-технической революции.

Научно-техническая революция: способы адаптации

Думается, никогда раньше трудосберегающая направленность достижений науки не выпячивалась в специальной литературе и прессе с такой эмоциональностью, как в наши дни. Столь мощная концентрация внимания целиком оправданна. Сведения о результатах вторжения в производственную повседневность компьютеров, роботов, станков с ЧПУ, гибких автоматизированных систем, освобождающих персонал от множества тяжелых, неприятных работ, поражают воображение.

Но законная гордость за творческие удачи человеческого разума, естественно, соседствует с озабоченностью одним немаловажным обстоятельством: трудосбережение не исчерпывается ведь элементарным облегчением труда персонала, а чревато еще

и вытеснением живого труда, причем вытеснение это под небывало энергичным напором всеохватывающей автоматизации может (во всяком случае, теоретически) приобрести поистине грандиозные масштабы, спровоцировать массовую, причем безнадежную, неликвидируемую безработицу.

В Японии, где, по справедливому замечанию английского журналиста П. Мэйдмента, «полная занятость представляет собой обязательство общества (перед индивидом.— *В. Р.*)»³, подобная перспектива вызывает у некоторых ученых безысходно пессимистическую реакцию, мрачные предсказания даже не столько социальных катаклизмов, сколько исчезновения у работников желания трудиться.

Было бы ошибкой вообще не принимать в расчет эти опасения, отметить их с порога или же отделяться бодряческими утверждениями вроде того, что выживаемость японской системы занятости ставится под вопрос не впервые и что она снова спускает карты пророчествующим ее гибель. В конце концов любая гибкость, любая сопротивляемость не беспредельны, да и норма безработицы в Японии, хотя и низкая по общепринятым представлениям, похоже, утратила направленную вниз эластичность.

Серьезность положения на сей раз усугубляется невиданно бурной поляризацией видов труда по шкале сложности⁴. Эта подвижка обуславливается исключительной радикальностью технических и технологических нововведений и повсеместно порождает труднопреодолимую расстыкованность между накопленными профессиональными знаниями, навыками, опытом работников и буквально преобразующимся содержанием работы⁵. Поэтому вывод о наличии угнетающего воздействия названных проявлений научно-технической революции на трудовую мотивацию человеческого ресурса является правомерным.

Другой вопрос, насколько сильно это воздействие, сумеет ли оно перевесить, заглушить такую же осязаемую контртенденцию. Что, как не ее встречное давление, отражается заявлением проф. Т. Сэйяма, из Университета «Ойта», по мнению которого, «в научных кругах нет единства мнений относительно роли передовой техники в области занятости: обостряет ли она проблему избыточного населения или активно создает новые возможности для найма (а вместе с тем и для стимулирования личного фактора производительности труда.— *В. Р.*)»?⁶

Разговор можно, конечно, вести только об «и-и», а не об «или-или». Как отмечалось ранее, влияние научно-технической революции на размеры найма, на сочетаемость врожденных и благоприобретенных качеств работника с составляющими элементами окружающей его производственной среды, а отсюда и на трудовую мотивацию в высшей степени амбивалентно, и упомянутые Т. Сэйяма процессы диалектически сочленены, протекают одновременно, параллельно друг другу.

Скажем, трудосберегающий эффект автоматизации, прогрессирующей ныне на волне электронного бума, напрямую сталки-

вается с ее же компенсирующим эффектом в форме создания новых рабочих мест, к примеру в многочисленных пунктах сопряжения отдельных автоматизированных систем, в ремонтной, наладочной и прочих зонах их обслуживания, в новых производствах и на рынках сбыта их продукции⁷.

Касаясь динамики этого столкновения, Ю. Д. Денисов, склонный ожидать в основном очень тяжелых для трудящихся социальных последствий внедрения новейшей техники, тем не менее полагает, что «в массе своей процесс автоматизации находится пока еще в своей ранней фазе. Человек по-прежнему остается необходимым элементом производства ввиду частичного, некомплексного характера автоматизации. Он оказывается звеном, на котором замыкается вся незавершенность процесса увязки системы машин в единый автономный комплекс. *Причем этот период автоматизации будет весьма продолжительным* (курсив наш.— В. Р.)»⁸.

Во всяком случае, 90-е годы, т. е. временной горизонт нашего анализа, и самое начало следующего века этот период включают наверняка. И на первых порах одна лишь мощь компенсирующего эффекта, а впоследствии и постепенное сокращение численности экономически активного населения (к этому слою японская официальная статистика относит занятых и ищущих работу лиц, достигших 15-летнего возраста)⁹ по демографическим (сокращение рождаемости) и социальным (в частности, увеличение продолжительности образования, совершенствование системы социального обеспечения) причинам послужат надежной страховкой от крупномасштабной неконтролируемой безработицы.

Правда, и на возврат к норме безработицы в 1%, типичной для эпохи быстрого экономического роста, вряд ли допустимо надеяться, и если раньше ее угроза выпадала из арсенала средств, подстегивающих трудовое усердие, то впредь ее придется учитывать самым серьезным образом¹⁰.

И все-таки безработица скорее всего останется по своему размаху и составу в таких пределах, когда ее можно будет считать лишь частным случаем ситуации с полной занятостью.

Известные американские экономисты М. и Р. Фридманы описывали сущность этой ситуации следующим образом: «„Полная занятость“ — гораздо более сложная и туманная концепция, чем она кажется на поверхности явлений. В динамичном мире, где появляются новые виды продукции, спрос перемещается от одного вида продукции к другому, инновации изменяют методы производства и так далее без конца и края, желательна достаточно высокая стабильность рабочей силы. Люди меняют одну работу на другую и в промежутке на какое-то время часто оказываются не у дел. Некоторые уходят с работы, которая им не нравится, до того, как они находят новую. Молодежь, вступающая в ряды рабочей силы, затрачивает определенное время на поиски работы и экспериментирует с различными ее разновид-

ностями. К тому же препятствия на пути свободного функционирования рынка рабочей силы — ограничения со стороны профсоюзов, минимум заработной платы и т. п. — затрудняют „сцепление“ работника и работы. Каково же среднее число занятых, которое соответствует в этих условиях полной занятости?»¹¹

Как видим, здесь перечислены основные формы естественной, временной, «текущей» безработицы — неперенной спутницы глубоких структурных преобразований, совершаемых в экономике и обществе научно-технической революцией. По подсчетам японских ученых, в нынешней норме безработицы в 3% на естественную падает 2,3% и такое или еще большее ее преобладание сохранится в предстоящее десятилетие¹².

Подавляющее большинство «естественно безработных», это, во-первых, выпускники учебных заведений (реже — средних школ второй ступени, чаще — колледжей, университетов), рассматривающие возможности «пристроить» поинтереснее и подороже свои зафиксированные дипломами знания; во-вторых, домохозяйки, стремящиеся с выгодой и ради укрепления своего социального статуса использовать возросшее (вследствие механизации домашних работ и передачи огромной их части предприятиям сферы услуг) свободное время; и, в-третьих, представители старших поколений, достигшие предельного возраста пребывания на службе, но сохранившие здоровье и желающие продолжать работать во имя пополнения доходов и спасения от бесцельности пенсионного существования.

Общее и осязаемое повышение жизненных стандартов в стране, как правило, обеспечивает «естественно безработным» сносную материальную защищенность (помощь родителей, супругов, собственные накопления, пенсии), порождает возможность привередливо выбирать открывающиеся вакансии и позволяет не возводить периодическое нахождение не у дел в ранг персональной трагедии.

Высокий удельный вес естественной безработицы указывает на неуклонное усиление гибкости наемных отношений, мобильности рынка рабочей силы. Этому всемерно способствует современный научно-технический прогресс, направленность которого такова, что благодаря ей шаг за шагом преодолеваются издавна существующие резкие различия между техническими парками японских фирм, между методами обретения профессиональных навыков. Универсализация, а также лавинообразные вторжения фирм в новые области деятельности благоприятствуют меж- и внутриотраслевому переливу человеческих ресурсов.

Для многих «естественно безработных» и, кстати, для многих «полностью занятых» нарастание подвижности рынка рабочей силы — уже не повод к беспокойству, а, наоборот, источник удовлетворенности эрозией системы пожизненного найма, этого режима золотой клетки, сочетающего оранжерейный уход за персоналом с жесткой привязкой его к предприятию и тем са-

мым стесняющего свободу действий индивида с его надеждами на оптимальную самореализацию.

Соответственно в ином свете предстают как старые, так и новые текущие формы найма (частичного, временного, внештатного, лизингового), справедливо противопоставлявшиеся «пожизненной» форме как дискриминационные. Остановимся в связи с этим на месте женщин и граждан старших возрастов (лица, которым исполнилось не менее 55 лет,— наиболее распространенный пока предельный возраст пребывания на службе) в составе экономически активного населения.

О феминизации и геронтизации человеческого ресурса в Японии в последнее время пишут очень много. Сведения о фактической и прогнозируемой динамике этих процессов можно почерпнуть из табл. 22.

Судя по таблице, протекают они не совсем одинаково. Так, при заметном увеличении реального и ожидаемого числа женщин в рабочей силе соответствующие показатели их удельного веса либо топчутся на одном месте, либо демонстрируют понижательную тенденцию. При принятии указанного числа в 1960 г. за 100 выясняется, что индекс его в 1970 г. составлял 120,0, а в 1980 г. — 125,0. В 1990 г. он должен был достигнуть 139,3 и в 2000 г. — 142,1. Что касается удельного веса, то его значения на тех же временных рубежах оказались равными 39,1; 37,6; 38,0 и 37,4 %.

В то же время действительные и предполагаемые численность и удельный вес граждан старших возрастов, находящихся в составе рабочей силы, увеличиваются быстро и непрерывно. Индекс численности (уровень 1960 г. = 100) равнялся в 1970 г. 130,7, а в 1980 г. — 153,7. В 1990 г. он должен был составить 214,2 и в 2000 г. — 253,8. Соответствующие изменения удельного веса выглядят следующим образом: 14,0; 14,9; 16,6; 21,0 и 24,1 %.

Но при всех различиях в динамике группы женщин и лиц старших возрастов — крупный и увеличивающийся сегмент экономически активного населения, социальные позиции которого лишь начинают приводиться в соответствие с данным обстоятельством.

На протяжении всех послевоенных лет представители обеих групп, оформляемые преимущественно не на постоянной основе, вне рамок обычного, регулярного найма, образовывали, так сказать, маргинальную часть человеческого ресурса.

Рутинное рекрутирование в этот разряд женщин долгое время отвечало специфике их жизненного цикла: работа, главным образом вспомогательного характера (невзирая на образовательный ценз) до замужества и материнства и нечастое вторичное появление на рынке рабочей силы после длительного перерыва, связанного с воспитанием детей, при обесценении ранее полученных знаний, а значит, и со скромными запросами.

Для граждан старших возрастов типичный путь к аналогичному результату — выход в отставку по наступлении установ-

Динамика фактической и прогнозируемой структуры рабочей силы*, тыс. человек

Возрастные группы	1960 г.	1970 г.	1980 г.	1990 г.**	2000 г.**
<i>Мужчины</i>					
15—29	997,7 (37,1)	1054,2 (32,7)	826,1 (23,2)	862,8 (22,0)	907,8 (22,2)
30—54	1275,2 (47,5)	1649,6 (51,2)	2134,8 (59,9)	2182,8 (55,0)	2164,7 (52,9)
55—64	282,0 (10,5)	340,6 (10,5)	396,0 (11,1)	618,9 (15,9)	691,0 (16,9)
65 и больше	127,4 (4,7)	174,8 (5,4)	202,7 (5,6)	242,6 (6,2)	323,2 (7,9)
Итого	2682,2(100,0)	3219,3(100,0)	3558,2(100,0)	3906,2(100,0)	4086,7(100,0)
<i>Женщины</i>					
15—29	725,2 (42,1)	743,9 (36,0)	579,9 (26,6)	577,1 (24,1)	573,4 (21,9)
30—54	784,2 (45,6)	1026,0 (49,7)	1223,8 (56,9)	1353,4 (56,5)	1350,1 (55,2)
55—64	145,5 (8,4)	212,3 (10,2)	256,1 (11,9)	358,7 (14,9)	414,2 (16,9)
65 и больше	63,7 (3,7)	80,8 (3,9)	95,9 (4,4)	105,3 (4,3)	141,4 (5,7)
Итого	1718,7(100,0)	2063,0(100,0)	2148,7(100,0)	2394,6(100,0)	2443,0(100,0)
<i>В целом</i>					
15—29	1722,9 (39,1)	1798,1 (34,0)	1397,5 (24,4)	1439,6 (22,8)	1445,3 (22,1)
30—54	2059,4 (46,7)	2675,7 (50,6)	3358,7 (58,8)	3535,6 (56,1)	3514,7 (53,8)
55—64	427,5 (9,7)	552,9 (10,6)	652,1 (11,4)	977,6 (15,5)	1105,2 (16,9)
65 и больше	191,1 (4,3)	255,6 (4,3)	298,6 (5,2)	348,0 (5,5)	464,5 (7,2)
Итого	4400,9(100,0)	5282,3(100,0)	5706,9(100,0)	6301,0(100,0)	6529,7(100,0)

* Нисэннэн-но Нихон. Корэйка-ни тайо сита фукуси сякай-но кэйсэй, с. 24 (в скобках — процент).

** Прогноз,

ленного в данной фирме возрастного лимита и устройство там же или в другом месте с помощью повторного найма, на котором неизбежно лежит оттенок благотворительности и который обустроен худшими условиями труда (запросы нанимаемых ввиду деликатности их статуса как уже отработавших «законный» срок и на сей раз не могут не быть скромными).

Однако при нынешних и предполагаемых в будущем темпах распространения текучих форм наемных отношений положение не может не измениться. Согласно оценке, сделанной старшим консультантом научно-исследовательского института экономики при компании «Вако» Х. Китамура, число занятых, охваченных этими формами, увеличится с одного из каждых шести в середине 80-х годов до одного из трех к 2000 г.¹³. Разумеется, для совершения такого грандиозного скачка одних только женщин и граждан старших возрастов не хватит. Текучие формы найма, учитывая все более явную ориентацию общественного сознания на освобождение от тенет любой зависимости, будут в расширяющихся масштабах привлекать и молодежь, и лиц средних возрастов.

Но здесь хотелось бы выделить тот факт, что популяризация указанных форм означает рост их престижности и, следовательно, ослабление, а то и устранение социальной маргинальности, бремя которой острее кого бы то ни было до сих пор испытывают именно женщины и граждане старших возрастов. Превращение этих групп во влиятельный отряд наемного персонала, усиление их роли в определении условий труда на предприятиях той или иной фирмы, безусловно, явятся хорошими подспорьями трудовой мотивации.

Значительно большее значение в плане ее поддержки и усиления должно иметь решение задачи приспособления человеческого ресурса в целом к нововведениям современного этапа научно-технической революции, отличным от всего того, с чем ему приходилось встречаться в прошлом. Но для этого будет недостаточно обновить (даже полностью) багаж специальных знаний для овладения конкретными видами техники и технологий и организовать регулярно возобновляемое в течение всей производственной жизни его пополнение.

Необходима еще и стройная система как можно более раннего выявления выдающихся способностей, система направленного воспитания неординарных личностей с оригинальным мышлением, независимостью суждений, обостренным чувством ответственности, с всегдашней готовностью усомниться в «аксиомных истинах», рискнуть, выдвинуть смелую идею, самостоятельно принять решение. Коллективистские наслоения в индивидуальном сознании создают труднопреодолимые препятствия для формирования таких личностей.

Подведение двуединой основы под «притирку» человеческого ресурса к плодам научно-технической революции и создание тем самым дополнительного импульса для трудовой мотивации яв-

ляется прерогативой индустрии образования. Тщетны, однако, расчеты на то, что ей удастся выполнить эту обязанность без отказа от некоторых фундаментальных принципов, на которые она опиралась в годы быстрого экономического роста и продолжает опираться поныне, несмотря на до неузнаваемости изменившуюся обстановку.

Итоги послевоенного функционирования индустрии образования общеизвестны. Страна во многом именно ей обязана своим нынешним процветанием. Мы не собираемся вдаваться в детальный разбор причин, в силу которых это случилось, поскольку они неоднократно освещались советскими авторами¹⁴.

Но на одной из коренных причин — на демократизации системы образования, превратившей его из элитного во всеобщее, нельзя не остановиться. Особенно потому, что этот прогрессивный сдвиг вызвал кое-какие нежелательные побочные эффекты, используемые сторонниками реформы образовательной системы в качестве объектов для суровых, но, видимо, справедливых нападков.

Так, открытие широкого, буквально для всех, доступа в первую очередь к среднему образованию (срок обязательного бесплатного обучения был продлен после окончания войны с шести до девяти лет) блестяще решило задачу снабжения утвердившегося в Японии массового стандартизированного производства грамотной, дисциплинированной и неприхотливой рабочей силой. В то же время оно сделало образовательный ценз, документы об образовании как таковые, в отрыве, собственно, от личности их держателя, может быть, и не абсолютно обязательной, но все же чрезвычайно полезной предпосылкой для завоевания социальных позиций, для успеха в жизни.

Отсюда — обособление штурмуемых детьми престижных учебных заведений (начиная с детского сада), их пирамидальная структура, увенчанная «классным» университетом, просветительская функция которого уже не имеет такого значения, как более благоприятная возможность с дипломом подобного университета устроиться на работу в подходящую компанию.

На счет демократизации системы образования следует отнести и его строжайшим образом выдерживаемую унифицированность. Она проявляется с особой силой на отрезке обязательного обучения, но от нее не свободны и верхние прослойки системы, включая высшие учебные заведения, большинство которых пытается подстроиться (правда, не всегда успешно, в основном из-за нехватки средств) к привилегированному меньшинству, скопировать его вплоть до малозначащих мелочей.

Наиболее явные приметы унифицированности: единые по всей стране, узаконенные для всех преподавателей и для всех учащихся методики, программы, учебники, пособия, разрабатываемые и одобряемые министерством просвещения; разрыв между постепенным продвижением учащихся от класса к классу начальной и средней школы и показателями академической успе-

ваемости; утверждение четко очерченных зон привлечения учащихся для каждой школы (с запретом на пересечение границ зон); сведение к минимуму, к «одной колее» (девять лет начальной и средней, три года средней школы второй ступени и четыре года института) вариантов получения законченного формального образования¹⁵.

Такая унифицированность нитями кровного родства связана с давно воспринятой в Японии классической немецкой педагогической доктриной, дидактической по своей сути, проповедующей механическое зазубривание всякого рода информации и как бы противостоящей доктрине аналитической, ставящей во главу угла критический разбор с последующими самостоятельными умозаключениями¹⁶. Но за этой особенностью японской системы образования стоит еще и стремление гарантировать перманентную одинаковость позиций учащихся в учебном процессе, стремление нивелировать различия потенциалов их развития, происходящие, например, из имущественного неравенства.

К сожалению, реализация этих, самих по себе благородных, стремлений сопряжена с потерями, которые становятся тем чувствительнее, тем нетерпимее, чем быстрее научно-техническая революция сокращает спрос на словно подогнанную под одну гребенку рабочую силу и, напротив, увеличивает потребность в индивидах, наделенных упомянутыми выше свойствами.

Автор редакционного комментария к одной из статей в популярном японском журнале обнажил самую сердцевину этой проблемы, указав, что «индивидуальные способности различаются, и вполне естественно выступать с предложениями о том, чтобы образование соответствовало различающимся способностям детей. Однако в Японии существует традиция некоего наивного эгалитаризма. В результате введение после войны демократических институтов было упрощенно интерпретировано как означающее, что люди не только равны перед законом, но и равны по способностям»¹⁷.

Трудно вообразить, что какая-либо из заинтересованных сторон, как производители (они в первую очередь), так и потребители образовательных услуг, могла бы всерьез уверовать в эту иллюзию. Если она и поддерживается, то не в последнюю очередь по политическим соображениям.

Между тем уже не секрет, что, хотя деятельность японской индустрии образования, исходящая из презумпции одинаковости человеческих способностей, обеспечила в стране «очень высокий уровень средней образованности, благодаря чему сопоставления японских детей с детьми из других стран дают более чем благоприятные результаты для первых»¹⁸, требования о реформе этой отрасли на путях внедрения дифференцированного обучения звучат все громче и громче.

О неотложности этих требований можно судить по следующим высказываниям известного японского экономиста М. Моритани, который подчеркивает, что «сейчас Япония остро нужда-

ется не в одноликой массе просто способных студентов, а в людях необычайно одаренных», что «способности японцев высоки и хорошо развиты, однако оценка их редкости — нулевая», наконец, что «Японии нужны те, кто готов полностью посвятить себя долгим и одиноким рискованным восхождениям по непроторенным путям. Таких людей, по-видимому, не удастся найти среди студентов-отличников. *Существует реальная опасность того, что подобные индивидуальности пополнят ряды отринутых действующей системой образования* (курсив наш.— В. Р.)»¹⁹.

Проекты реформы японской системы образования, выдвинутые и частными лицами, и учреждениями, и приправительственным консультативным советом, тщательно проанализированы советскими исследователями²⁰. Поэтому, не касаясь подробностей, хотелось бы остановиться здесь на коренной проблеме давно дебатлируемой, давно намечаемой и давно откладываемой реформы, каковой, с нашей точки зрения, является внедрение начал конкуренции во все звенья системы образования.

Нельзя сказать, что этой системе вообще была неведома конкуренция. Только разворачивается она на стороне субъектов спроса на образовательные услуги, субъектов их потребления, т. е. учащихся, в то время как субъекты производства (педагогический и административный персонал) фактически избавлены от необходимости бороться за потребителя посредством различных мер по совершенствованию предложения.

Между тем, как резонно отмечает японский специалист по социально-экономическим проблемам Т. Сакайя, «в здоровой экономике конкуренция всегда идет среди продавцов, поставщиков. Когда экономисты употребляют термин „конкуренция“, они, как считают, имеют в виду соперничество в сфере предложения. Конкуренция на стороне спроса, а не предложения указывает на наличие крайне нездоровой экономики. В нормальных условиях какое-то количество производителей выпускает однородный продукт, например телевизоры, и конкурирует между собой за их продажу, а потребители беспрепятственно отбирают образцы из имеющегося ассортимента. Если бы производителям телевизоров была обеспечена возможность продавать свою продукцию по высоким ценам, а потребителям пришлось соперничать за место в очереди за ними или проходить испытание на компетентность перед предоставлением шанса купить телевизор, то это выглядело бы в высшей степени абсурдно»²¹.

Но именно так обстоят дела в индустрии образования. Формой конкуренции между учащимися служат, как известно, серии вступительных экзаменов, зачастую превращающих школьную учебу в процесс подготовки к ним и обычно вынуждающих даже прибегать к помощи особых заведений, специализирующихся на натаскивании абитуриентов.

В дополнение к «экзаменационному аду» у потребителей образовательных услуг существенно урезана свобода выбора производящих эти услуги предприятий. Замкнутые зоны привлече-

ния, о которых упоминалось выше, позволяют любой школе автоматически закреплять за собой требуемый контингент учащихся вне зависимости от желаний и склонностей последних.

Наплыв претендентов на места в «классных» университетах тоже объясняется не только их способностями по части организации служебной карьеры для своих выпускников, о чем опять-таки упоминалось выше, но и нехваткой в стране учебных заведений-уникумов, пользующихся неоспоримым авторитетом, лидеров в той или иной области, будь то наука или искусство: стимулов к их появлению удручающе мало.

Главное, чего ожидают в Японии от развязывания конкуренции среди производителей образовательных услуг,— это глубоко проникающая дифференциация обучения. Слом границ школьных зон, снятие запрета с создания в них параллельных школ, ликвидация уравниловки в оплате преподавательского состава²², установление зависимости между размерами его вознаграждения, а также между размерами финансирования школ из центрального и местных бюджетов и количеством учащихся, свободно выбирающих каждую школу, отказ ведущих фирм от дискриминационной по отношению к большинству учебных заведений политики найма — вот, по мнению проповедников перестройки системы образования, наилучшие способы развить по-настоящему творческое соревнование предприятий индустрии образования, побудить их к поискам своего неповторимого профиля, гибких, нетрафаретных, выработанных с учетом индивидуальных особенностей подходов к каждому из своих «клиентов».

Надо признать, что у идеи перенесения конкуренции на сторону предложения образовательных услуг и внедрения дифференцированного обучения имеются многочисленные и влиятельные противники. Частично оппозицию питает бюрократическое ретроградство²³, частично — протекционистская забота учительского профсоюза о тех его членах, которым может оказаться не по силам открытое состязание с коллегами, и частично — опасения ряда ученых, полагающих, что издержки реформы системы образования могут свести на нет ее положительные итоги.

Так, существует мнение, согласно которому усиленный приток учащихся в хорошо зарекомендовавшие себя школы приведет к их переполнению и сделает невозможным поддержание достигнутого уровня преподавания. Этот аргумент убедительно парирует, как нам представляется, Т. Сакайя. Он указывает, что в обстановке конкуренции опережающий рост спроса на услуги школ, доказавших свои академические преимущества, будет сопровождаться соответствующим увеличением их «производственных мощностей», в том числе и за счет школ, не сумевших оказаться на высоте положения («лучшее образование будет вытеснять худшее»).

При этом школы-лидеры ради сохранения своей репутации не пойдут на неограниченное зачисление желающих, что дейст-

вительно могло бы снизить качество обучения, и будут постоянно и внимательно следить за соблюдением оптимального соотношения предложения со спросом. Да и вряд ли, заключает Т. Сакайя, «одного нынешнего реноме школы и ее прошлых достижений будет достаточно для того, чтобы обеспечить непрерывное поступление учащихся в переполненные классы. По-моему, японские потребители образовательных услуг настолько умны, что не позволят себе этого»²⁴.

Сомнения вызывает и тот имеющийся в наличии на сегодняшний день инструментарий, а именно тестирование учащихся, с помощью которого устанавливаются исходные нормативы дифференцированного обучения. А. И. Соколов сообщает об указаниях японских специалистов на такие недостатки тестов, как механистичность («предварительное дробление способностей на условные элементы и сведение воедино оценок по ним не дают целостного представления о способностях»), статичность («измерение по элементам способностей и пригодности индивида в данный момент ничего не говорит о его потенциальных возможностях»). К этому добавляется сугубо утилитарное отношение к их итогам: удовлетворение потребностей правящего класса «в различных количественно и качественно определенных категориях работников»²⁵.

Перечисленные упреки в адрес действующей системы тестирования небезосновательны. И если два первых недостатка могут быть устранены посредством совершенствования методологии, то третий вообще непреодолим в рамках существующего в Японии общественно-политического строя. Все это, однако, не может опорочить саму идею дифференцированного по способностям обучения, и предваряющих его тестов²⁶. Тесты и дифференцированное обучение не страхуют от отдельных ошибок и просчетов, от досадной недооценки или, напротив, переоценки какого-то данного человека, но лишь на такой основе достижимо массовое возвращение талантов, людей, осознавших свое призвание и следующих ему, что само по себе является залогом высокой трудовой мотивированности.

Перенесение центра тяжести образовательного процесса на отдельно взятую личность, на выявление и всемерное развитие ее способностей, ее интеллектуального потенциала отражает не только нужды научно-технической революции, но и индивидуализацию личного потребления — прямое следствие наступающей эпохи зажиточности, которая помещает человеческий ресурс в русло ее собственных поведенческих законов.

Стимуляционная миссия эпохи обретенной зажиточности

Термин «зажиточность», конечно, не претендует на строго математическую выверенность. Вероятно, по этой причине в

японской прессе, обслуживающей широкие круги читателей, и на страницах специализированных изданий сталкиваешься с многокрасочной палитрой ее оценок: от преувеличенных до осторожно-умеренных и даже оценок, граничащих с полным непризнанием и отрицающих существование предмета для дискуссий.

Так, выступая в знаменитой Политико-экономической школе, учрежденной К. Мацусита, основателем крупнейшей электротехнической фирмы, уже знакомый нам Т. Сакайя озаглавил один из разделов своей лекции следующим образом: «Простые японцы — самые зажиточные люди в мире».

Вот некоторые выдержки из этого раздела: «Наша жизнь необычайно улучшилась во всех отношениях. Лет десять тому назад, посещая Америку и Европу, я чувствовал, что уровень жизни там высок, но в последнее время приходится все острее ощущать нищету американцев и европейцев... бóльшая зажиточность японцев по сравнению с иностранцами демонстрируется различными показателями. Например, по размерам ВВП на душу населения Япония входит в ведущую группу развитых стран, а по уровню заработной платы занимает первое место²⁷. Это следует даже из данных НИИ по экономике труда при профсоюзном объединении „Сохё“, которое горит желанием оценивать зарплату по минимуму... За последние десять лет ни один из поступивших в Токийский и Киотоский университеты не бросил учебу из-за материальных затруднений... В момент нефтяного шока (1973 г.— В. Р.) личные сбережения, личные финансовые активы японцев равнялись 98 трлн. иен, а теперь (1982 г.— В. Р.) они достигли 340 трлн. иен... Японцы сберегают вчетверо больше англичан и американцев. Такие вот у них (японцев.— В. Р.) излишки. Говорят, что японцы вынуждены сберегать из-за беспокойств о будущем, что эти несчастные сберегают, отказывая себе в еде. Это неслыханная глупость. В 1955—1964 гг., когда в Японии не было системы страхования здоровья и в случае болезни сразу требовались деньги, когда не осуществлялось никаких мер по охране благосостояния стариков, норма сбережения в стране составляла 14%. А теперь, когда система страхования здоровья действует и постепенно внедряются в практику меры по охране благосостояния стариков, норма сбережения все растет и растет... Большие сбережения объясняются тем, что в нынешней Японии отсутствуют желаемые (потребителями.— В. Р.) товары...

Итак, мы сделались очень зажиточными, мы даже стали роскошествовать»²⁸.

Директор-распорядитель компании «Софутока кэйдзай сэнта» К. Кусака, приводя данные об объемах ВВП, личных доходов и личных сбережений в Японии за 1986 г. (соответственно 324 трлн., 250 трлн. и 502 трлн. иен), подчеркивает, что «такого не предвидел ни один из экономистов прошлого», что «постепенно рушится та предпосылка, на которую до сих пор втихомолку

опиралась экономическая наука,— ужасающе нищее общество и готовые на все ради заработка люди»²⁹.

«Мы очень разбогатели,— пишет один из директоров Японского банка долгосрочного кредита Х. Такэути.— Средняя величина активов в расчете на одну японскую семью достигает примерно 30 млн. иен. Поскольку аналогичный показатель для Соединенных Штатов Америки равняется приблизительно 32 млн. иен, японцы, несомненно, ощущают себя такими же зажиточными, как американцы. Правда, состав активов в обеих странах весьма различен... В Японии... из 30 млн. иен активов целых 15 млн. приходится на земельные участки и сверх того 9 млн. иен — на малогабаритные жилые единицы. 6 млн. иен — наши финансовые активы. В свою очередь, в Соединенных Штатах Америки на земельные участки приходится лишь 2 млн. иен, 20 млн — на высококлассное жилье и 10 млн. иен — на финансовые активы»³⁰.

Автор редакционной статьи во влиятельной японской газете отмечает, что по совокупной величине потребительских расходов (200 трлн. иен, или 1,5 трлн. долл. на середину 1987 г.) Япония, учитывая примерно вдвое меньшую численность населения, опередила США и что «если говорить о владении материальными благами, то домашние хозяйства в Японии находятся на таком же или на более высоком уровне, чем домашние хозяйства в США и Европе»³¹.

Довольно большая группа исследователей предпочитает более сдержанно относиться к достигнутой Японией степени зажиточности. Аргументы при этом выдвигаются разные, но чаще всего можно встретить либо убежденность в эфемерном, преходящем характере этого социально-экономического явления, либо нежелание реалистически воспринять его несовпадение с неким заранее сконструированным идеальным образом, не имеющим каких бы то ни было изъянов.

Например, экономический эксперт Японского банка долгосрочного кредита М. Одзава, констатируя «приход эры зажиточности», полагает, что, поскольку-де общественное сознание в стране еще не способно вобрать в себя перемены, привнесенные этим событием в жизнь населения, процесс улучшения его материального положения может замедлиться, приостановиться и даже повернуть вспять³².

Один из самых авторитетных японских социологов, Т. Фукутакэ, в книге «Структура японского общества» (Нихон сякай-но кодзо. Токио, 1987, с. 176) признает колоссальное расширение масштабов личного потребления, но считает «общий жизненный уровень постыдным для великой экономической державы». Столь категоричное заключение он обосновывает ссылкой на следующие, откровенно говоря, не такие уж и красноречивые данные об отставании Японии в области жилья и по ряду элементов социальной инфраструктуры.:

	Япония, 1983 г.	США, 1980 г.	Англия, 1971 г.	Франция, 1978 г.	ФРГ, 1972 г.
Число комнат в жилой единице	4,7	5,1	4,9	3,6	4,2
Число жильцов в расчете на одну комнату	0,7	0,6	0,6	0,8	0,7
Обеспеченность населения канализацией, %	58,2	96,0	98,9	72,5	94,2
Обеспеченность населения водопроводом,	93,7	99,3	—	98,7	99,2

К этому можно добавить, что среднее число комнат в расчете на душу населения равнялось: в Японии (1983 г.) — 1,4; в Англии (1981 г.) — 2,0; в ФРГ (1978 г.) — 1,7; в США (1979 г.) — 2,0. Протяженность дорог для движения автотранспорта с высокой скоростью в расчете на 10 тыс. автомобилей составляла: в Японии (1985 г.) — 0,8 км; в Англии (1983 г.) — 1,6; в ФРГ (1983 г.) — 3,2; в США (1980 г.) — 4,3 км. Площадь городских парков в расчете на душу населения достигала: в Токио (1984 г.) — 2,1 кв. м; в Лондоне (1976 г.) — 30,4; в Бонне (1984 г.) — 37,4; в Нью-Йорке (1977 г.) — 19,2 кв. м³³.

Заведующий сектором обследований в государственном Управлении экономического планирования М. Като указывает, что сверхрадостные для Японии статистические сведения о ее мировом первенстве, полученные благодаря «магии пересчетов на основе валютных курсов», не всегда совпадают с «реальными ощущениями японцев». Несовпадение это объясняется, по его мнению, такими неблагоприятными с точки зрения качества жизни моментами, как, например, слишком продолжительное рабочее время, сравнительно высокий уровень цен на товары и услуги³⁴, чрезмерная концентрация производственных мощностей в районе Токио и нескольких других крупнейших городов, недостаточные размеры жилого фонда и т. д.³⁵.

Наконец, если обратиться к программным документам и прессе левой оппозиции, то придется отметить, что в них содержится отказ признать хоть какие-то положительные сдвиги в личном потреблении за весь послевоенный период. Они фактически проецируют действительно тяжелые условия, в которых пребывает малый, не меняющий общую картину сегмент населения (главным образом категория так называемых «социально слабых»: матери-одиночки, инвалиды и т. п.), на всю его массу.

Не разделяя полярные из изложенных взглядов, мы должны все-таки подчеркнуть, что значения опорных показателей, характеризующих жизненный уровень, качество повседневного потребительского быта, позволяют считать Японию полноправным членом группы государств-лидеров капиталистического мира. При нередких и иной раз очень больших отклонениях от общепринятых международных эталонов, при многочисленных, ос-

тающихся втуне средствах роста и диверсификации спроса сфера личного потребления в стране достигла чрезвычайно высокой стадии зрелости, и какой-либо ощутимый фронтальный откат находится теперь за пределами научного предвидения.

Данные о размерах заработной платы и семейных доходов, о насыщенности домашних хозяйств товарами разных сроков пользования и об обеспеченности их услугами, об обгоняющем увеличении сервисного компонента спроса и об общем возвышении спроса селективного над базисным и модернового над традиционным служат неопровержимым доказательством такой всеобъемлющей комфортности существования, которая открыла необозримый простор для индивидуализации личного потребления, наполнения его иным, чем раньше, целевым смыслом.

Японцы, указывает группа исследователей, возглавляемая проф. Ц. Иида, «уже потребляют не ради утоления голода или защиты от мороза, а в поисках радостей, наслаждений, счастья. Можно сказать, что они начали устремляться не за „материальным богатством“, а скорее за „богатством духовным“»³⁶. За этим переключением, разумеется не мгновенным, способным растянуться, может быть, на все 90-е годы, скрывается тяга утверждающейся личности к максимальной свободе выбора, к самопознанию, к творческим началам, к «инвестированию» в самое себя новых наблюдений, впечатлений, вкусовых изысканностей, т. е. опыта, накапливаемого и сохраняемого в сознании как специфическая форма собственности.

Отсюда — нарастающая множественность жизненных стилей и быстрое таяние широкого, сложившегося в годы экономического «чуда» *среднего* потребительского слоя с его едиными, коллективными, социально принуждаемыми ценностными представлениями. Интеллектуализация армии потребителей снижает значение демонстрационного эффекта, и общими у них остаются лишь повышенная роль эмоционального восприятия предметов потребления, требования разнообразия и качественной безупречности, причем и в «дорогом», и в «дешевом» секторах рынка.

«Вряд ли можно отрицать,— пишет японский журналист Т. Инагаки,— что могучая тенденция к индивидуализации и повышению классности личного потребления уже перестала быть просто экономической категорией, что она тесно связана с цивилизованностью, с культурой»³⁷. Приведем для иллюстрации этой стабильной тенденции несколько примеров.

Клонится к закату эпоха коллективных, «пакетных» путешествий (и заграничных и внутренних), когда толпа туристов, ведомая гидом, послушно выполняет программу осмотра заранее определенных достопримечательностей, посещает заранее определенные магазины сувениров, питается в заранее определенных ресторанах и т. д. Туристическим компаниям все чаще приходится теперь формировать малые группы клиентов с индивидуальными расписаниями и даже опекать многих поодиночке (о масштабах возрастающей при этом нагрузки на производите-

лей соответствующих услуг можно судить хотя бы по тому факту, что только число японцев, выезжающих за рубеж, главным образом для проведения досуга, достигло в 1987 г. 6,7 млн.)³⁸.

Параллельно с общим подъемом диетической культуры — «революцией гурманов», как его называют в японской печати, — отмечается бурный рост популярности самых различных национальных кухонь (от французской до ганской), представленных в основном небольшими, рассчитанными на ограниченный, семейный контингент ресторанами, а также особая утонченность в организации потребления даже самых обыденных продуктов питания (в этой связи можно упомянуть о повышенном спросе на хлеб, выпекаемый в пекарнях непосредственно при булочных, и на приготовленный вручную соевый творог «тофу» или о прямой доставке овощей на дом из районов выращивания)³⁹.

Конечно, не угас интерес к товарам и услугам-символам социального статуса. Весьма престижным, например, считается обладание кредитными карточками «Золотой сезон», которые выпускает фирма «Сэйбу» и которые предоставляют держателям ряд льгот (скидку в 5% при покупках на сумму не менее чем 50 тыс. иен; бесплатное страхование во время зарубежных путешествий; бесплатный вход в фирменный музей искусств и др.), или членство в дачных клубах, дающее право несколько раз в год останавливаться в благоустроенных виллах, расположенных в самых живописных уголках страны.

Но в отношении приобретения подавляющего большинства циркулирующих на рынке объектов потребления, будь то автомобили (включая такие зарекомендовавшие себя иностранные марки, как «Мерседес», «БМВ», «Пежо»), меховые манто (половина их реализованного в мире за 1987 г. количества пришлась на Японию), ювелирные изделия (треть покупателей драгоценностей в магазинах на нью-йоркской Пятой авеню приходится ныне на японцев, и персонал срочно обучают японскому языку) или услуги магазинов готового платья и предприятий индустрии досуга, специализирующихся на экстравагантных запросах неформальных микрообщностей, идеи выставяемого напоказ соперничества с окружающими быстро отходят далеко на задний план, уступая место эгоцентрической цели достижения собственной, внутренней удовлетворенности⁴⁰.

Характерная смена сверхзадачи улавливается и в области стремительно распространившегося в последние годы коллекционирования. Игнорировать роль экономического потенциала в ранжировании коллекционеров бессмысленно.

Однако и собиратели восточных ковров, изделий из стекла в стиле «арт нуво», импрессионистской живописи, и собиратели карточек для телефонных разговоров в кредит или старых патефонных пластинок, рассчитанных на 78 оборотов в минуту, вдохновляются ныне в первую очередь не соображениями, связанными с помещением капитала, а захватывающей романтикой самостоятельного поиска, надеждами доказать самим себе свою соб-

ственную интеллектуальную зоркость, остроту эстетического чутья, строгость и точность выбора. Нет нужды специально доказывать, что у каждого из них видение перечисленных свойств сугубо индивидуально.

Всесторонняя индивидуализация личного потребления шествует рука об руку с ужесточением требований к качеству рыночного ассортимента. Можно не соглашаться с менеджером японского филиала компании «Уилкинсон сорд групп» Х. Мацуока, по чьему мнению «на планете нет другого места», где о качестве заботились бы так же, как в Японии⁴¹. Но в том, что забота эта действительно сродни одержимости, невозможно усомниться, особенно если принять во внимание те нематериальные препятствия, которые возникают на пути сбыта в Японии импортной продукции даже при высоком курсе иены.

«Меньшие цены на импортные товары,— пишет японский журналист,— важное оружие конкурентной борьбы, но их одних недостаточно, поскольку японские потребители хорошо известны своей крайней разборчивостью в том, что касается качества»⁴². «Мы горели желанием приобретать,— отмечает член отправившейся в Нью-Йорк закупочной делегации магазинной группы „Маруи“ Ф. Сато,— но, памятуя об очень высоком уровне японских потребителей, не сумели выполнить нашу программу и на четверть... Я не испытываю оптимизма в отношении возможностей увеличения импортных поставок»⁴³.

П. Мэйдмент указывает на «ксенофобское подозрение», которое питают японцы к иностранцам за неспособность «изготовить что-либо, соответствующее высоким японским стандартам», и продолжает: «Предубеждения против импортных товаров не существует, просто японским потребителям... редко приходит в голову мысль о необходимости покупать что-либо неапонское для удовлетворения их рутинных потребностей»⁴⁴.

Имея в виду размах и направленность последних по времени совершенствований личного потребления в Японии, уместно задаться вопросом о соотносительности с реалиями зажиточного общества трудовой мотивации. Японские специалисты, которым вообще-то никак нельзя бросить упрек в шаблонности мышления, на сей раз проявляют поразительное единодушие. Тезис о расслабляющем, демобилизующем влиянии на человеческий ресурс обретенной им зажиточности выводится, правда, по-разному, но кочует при этом из работы в работу.

Например, такой вывод: совпадение объема личных сбережений с объемом ВВП, состоявшееся в 1971 г., и последовавшее затем опережение первым второго дают основания утверждать, что, поскольку, мол, современные японцы получили возможность, не работая, жить в течение года или даже дольше на эти сбережения, они уже отличаются от прежних японцев, и традиционное «крестьянское прилежание» нации будет ослабевать.

Другой расхожий аргумент: трудовая мотивация стимулировалась только наличием на рынке временно недоступных това-

ров и услуг, на обзаведение которыми надо было заработать: насыщение ими домашних хозяйств постепенно сведет на нет «усердие работников».

Еще одна причина усматривать в зажиточности смертельную угрозу трудовой мотивации — выход на сцену очередного поколения японцев, подраставших и воспитывавшихся в обстановке безмятежного благополучия, не ведавших никаких сколько-нибудь серьезных экономических и политических потрясений (трагедией для них может явиться, скажем, случайное отсутствие в продаже любимого сорта мороженого), настроенных на активное потребление и настолько непохожих на своих родителей и пра-родителей, прежде всего отсутствием «чувства ответственности», желания «укреплять социально-экономическое здание», долго и упорно воздвигавшееся народом после войны, что для них даже придумано специальное наименование: «синдзинруй» («новая раса»).

С нашей точки зрения, ни сам тезис, ни доводы, на которых он покоится, не выдерживают критики. Процесс обновления потребительских соблазнов, подкрепляющих трудовые стимулы, непрерывен, как непрерывен научно-технический прогресс, а комфортность, создаваемая наряду с прочим и финансовыми активами в виде личных сбережений, снимает тяжелые стрессы, которыми в избытке награждает бытовая неустроенность, и высвобождает время, силы и творческую энергию в интересах производственной деятельности⁴⁵.

Что касается скептического отношения к способностям и желаниям молодежи нести дальше эстафету старших поколений, то оно не блещет новизной: точно так же оценивалось лет двадцать с лишним тому назад поколение первого послевоенного бума рождаемости. Со временем, однако, выяснилось, что и у самой радикальной его части, глубоко вовлеченной в бурные внутриполитические события той эпохи, система нравственных координат не изменилась настолько, чтобы помешать максимально полному проявлению личного фактора производительного труда⁴⁶.

Отвергая тезис об объективно predetermined деструктивном воздействии повышающегося жизненного уровня на трудовой настрой, мы полагаем, что в условиях «общества обретенной зажиточности» этот настрой чем дальше, тем больше будет опираться не на стадные чувства «серого» коллектива, а на осознанные интересы и предпочтения суверенных личностей, которые формируются благодаря росту благосостояния.

Вместе с тем проблема, которую Японии обязательно придется решать в 90-е годы, заключается, как это, может быть, ни покажется неожиданным, во все еще недостаточной развитости спроса, предъявляемого человеческим ресурсом, с одной стороны, и жесткостью его производственной ориентации, или чрезмерностью производственного синдрома, — с другой.

Хорошо высвечивают эту проблему следующие два вывода,

хотя они, безусловно, грешат преувеличениями и чисто японским самоуничижением. Первый из них: «Можно сказать, что дверь в чарующий мир потребления только-только приоткрылась перед громадным большинством японцев»⁴⁷. Второй: «Следует обратить внимание на то обстоятельство, что, хотя в современном (японском.— В. Р.) обществе потребление обрело важный смысл, связанный со „смыслом существования“, представления людей о потреблении остаются такими же, как в длительный период абсолютной гегемонии производства»⁴⁸.

Оба вывода не противоречат высказанным ранее соображениям о высокой степени зрелости личного потребления в Японии наших дней: они просто указывают на крупные заповедные, неосвоенные зоны потребительского спроса и на вращение в ткань зажиточного общества рудимента прежней модели экономического развития.

В самом конце 80-х годов личные потребительские расходы после затяжной фазы относительной вялости начали заметно расти, перехватывая у экспорта главную роль в совокупном спросе⁴⁹. Такие их ограничители, как размеры денежных поступлений в домашние хозяйства, цены, соотношение между спросом на рабочую силу и ее предложением, все более явственно могут теперь претендовать лишь на периферийную значимость⁵⁰.

В качестве главной сдерживающей силы потребительского спроса все более выдвигается гипертрофированность производственного синдрома. Черпающий запасы живительной энергии из всегдашней, органически присущей японцам заряженности на интенсивные трудовые затраты, производственный синдром не только облегчал скрадывание дистанции, отделявшей Японию от ведущих капиталистических стран, но и оправдывал общенациональную склонность к сбережениям, безостановочное наращивание которых отождествлялось и с защитой индивидуальных выгод, и с патриотическим служением государственным интересам. Но ныне уместность столь мощного производственного синдрома сделалась очень и очень сомнительной. Он и вправду выглядит гипертрофированным⁵¹.

Современный хозяйственный потенциал Японии, курс перестройки экономической структуры, продвигающий на авансцену «отрасли XXI века», в сущности, гарантируют удержание и укрепление места Японии внутри международного сообщества при гораздо меньшей, чем теперь, нацеленности народа на решение производственных задач и при гораздо большей его обращенности к задачам потребительского свойства. Смысл и, если угодно, пафос этих задач заключается в необходимости значительного повышения *производительности личного потребления* путем умелого, рационального, радостного распоряжения накопленным в секторе домашних хозяйств богатством, к непререкаемой реальности существования которого только начинает всерьез привыкать общественное сознание.

Задачи потребительского свойства принадлежат, если можно

так выразиться, к совершенно иному по сравнению с еще совсем недавним японским прошлым измерению, и успешное решение их, несмотря на наличие материальных и моральных предпосылок, не может состояться самопроизвольно, без постепенной и осторожной ломки некоторых укоренившихся поведенческих стереотипов, которая, однако, не привела бы к дискредитации трудовой философии японцев.

Предложения на этот счет, с которыми выступают ученые, бизнесмены, журналисты, политические деятели, можно свести в три группы.

Первая из них предусматривает активизацию роли налоговой системы в качестве экономического рычага стимулирования потребительского спроса. При этом имеется в виду гибкое сочетание налоговых льгот с усилением обложения: дифференцированность подхода, отражающая различия источников доходов и социальной природы получателей, но строго подчиненная единой цели высвобождения средств, нахождения новых возможностей для потребительской деятельности⁵².

Вторая группа предложений направлена на смягчение или упразднение большинства правовых норм (начиная от системы государственных промышленных и сельскохозяйственных стандартов и кончая законодательством, регулирующим работу общественных предприятий), которые были введены главным образом в годы быстрого экономического роста и соответствовали требованиям массового стандартизированного производства. Крупный вклад этих норм в повышение качества японской продукции общепризнан. Однако теперь навязываемые ими регламентации предпринимательства и рыночного поведения потребителей являются часто лишь досадными помехами на пути развития потребительского спроса⁵³.

Авторы третьей группы предложений ратуют за резкое увеличение запасов свободного времени для занятий потребительской деятельностью⁵⁴. Запасы эти могут быть пополнены посредством законодательного перехода к более короткому рабочему дню, повсеместного внедрения системы двух выходных дней в неделю, обязательного (под угрозой наказания компаний-нарушителей специальным налогом) использования работниками полагающихся отпусков без каких бы то ни было изъятий, компоновки в течение года нескольких относительно длительных периодов досуга из хронологически близких друг к другу праздников (наподобие популярной «золотой» майской недели), ограничения продолжительности занятий в школах первой половиной дня с передачей школьных помещений на оставшиеся часы в аренду коммерческим предприятиям и увеличением выдачи школьникам денег на карманные расходы и т. д.

Итак, красной нитью через все эти предложения проходит идея о желательности «смены декораций», о внесении существенных поправок в положение, при котором японцы слишком много работают, располагают слишком малым свободным вре-

менем и слишком робко используют его в потребительских целях. Претворение в жизнь рекомендуемых мероприятий авторы некоторых публикаций считают залогом превращения Японии в «великую потребительскую державу», где темпы роста спроса со стороны населения опережали бы темпы роста производства, а разрыв покрывался бы импортом⁵⁵.

Но хотя перед японцами впервые за послевоенный период действительно замаячила возможность несколько расслабиться и в большей, чем раньше, мере насладиться плодами своего долголетнего напряженного труда, было бы ошибочным представлять себе дело таким образом, будто речь идет об отказе признавать тот факт, что потребительская держава реализуется лишь как производственная, что «малая» в производственном отношении держава не может стать «великой» потребительской, что высокий уровень зажиточности порождается высоким уровнем производительности.

Подспудная сущность происходящего воплощается в генезисе рафинированной культуры потребления материальных и духовных богатств, которая наделяет ее носителей чувством «экономического достоинства»⁵⁶, включающим ток индивидуализированных стимуляторов трудовой мотивации. Подведению под нее этой новой основы способствуют и закономерные для «общества обретенной зажиточности» перемены, которые в разной, но неуклонно повышающейся степени затрагивают семью, фирму и государство, т. е. ключевые социальные институты.

Размягчение структур социальных институтов

Даже беглое обозрение сразу выявляет генетическое родство всех трех институтов, причем за семьей изначально закреплён статус прототипа. В своем классическом обличье эта последняя наделена рядом черт, которые последовательно повторяются и в фирменном, и в государственном механизмах, облегчая их сцепляемость и сотрудничество, а также идентификацию индивида со средой, окружающей его в любой точке времени и пространства. К чертам с наибольшей частотой и интенсивностью повторяемости мы бы отнесли следующие.

Во-первых, твердая целевая ориентация на самосохранение, максимизацию производства, дохода и т. п. Во-вторых, жесткое распределение ролей для «действующих лиц» с детализированными правами, обязанностями и линией поведения. В-третьих, иерархическое построение при централизации руководящих полномочий на вершине. В-четвертых сочетание сдерживающих и протекционистских функций в отношении «действующих лиц». В-пятых, отгороженность, замкнутость с четким разделением на «своих» и «чужих». В-шестых, подавление, «коллективизация»

личностных начал (собственно говоря, каждая из названных черт несет на себе антииндивидуалистический отпечаток).

Как видим, внутренний распорядок рассматриваемых социальных институтов тонко настроен на мотивирование человеческого ресурса как бы «чохом». Сейчас, однако, в этом распорядке появляются отдельные зияющие бреши, а его общее и существенное ослабление наступит скорее всего не позже конца века (соответственно будет постепенно сужаться и оперативная база механизма трудовой мотивации, апеллирующего оптом к ограниченным социумам: к семейным, фабрично-заводским и конторским коллективам, к народу). В пользу такого вывода говорит много фактов, частью прямо указывающих на становление суверенной личности, которой все труднее уместиться в ограде традиционных нормативов, а частью свидетельствующих о расширении границ для ее свободной самореализации.

Разительные изменения претерпевают, например, внешний облик семей и внутрисемейные отношения⁵⁷. Известно, что уже в первое послевоенное десятилетие семьи-кланы, состоявшие из представителей нескольких поколений одного рода, по удельному весу в общем числе семей уступили первенство семьям нуклеарным, формируемым родителями с несовершеннолетними детьми. Но если с середины 50-х годов доля семей-кланов продолжала снижаться (36,5% в 1955 г. и 19,8% в 1985 г.), то аналогичный показатель для нуклеарных семей практически топчется на месте (43,1% в 1955 г. и 41,6% в 1985 г.).

На этом фоне особенно заметно увеличение доли, во-первых, «одночленных» семей, образуемых неженатыми мужчинами, незамужними женщинами, разведенными обоим полов и в весьма малой степени — вдовцами и вдовами (с 3,4% в 1955 г. до 17,5% в 1985 г.; согласно имеющимся прогнозам, этот показатель достигнет в 2015 г. 27,8%), а во-вторых, семей бездетных супругов (с 6,8% в 1955 г. до 14,3% в 1985 г.). Растет, хотя и незначительно, удельный вес семей из одного родителя (мать или отец) с детьми.

Подобная тенденция, характерная для всех набирающих зажиточность обществ и давно утратившая налет сенсационности, в приложении к Японии может считаться революционной. Она означает преодоление ситуации, при которой мог существовать предписываемый общепринятой социальной моралью надлежащий тип семьи, усиление роли вольного поиска и выбора индивидом наиболее устраивающих его семейных форм.

Прогрессирующая диверсификация типов семей неразрывно связана с размытием укоренившихся в общественном сознании представлений о позициях и функциях их членов. Система личных взаимоотношений, поддерживаемая в семейном микрокосме, движется с ускорением от авторитарности, диктата, безмолвного послушания, мелочной опеки, приказного единения к демократизму, равноправию, плюралистичности интересов и запросов с приоритетностью персональных перед групповыми.

Абсолютистское, единоличное господство одного лица в семье, первый удар по которому был нанесен послевоенным лишением кланов правовой основы, все более подрывается крепнувшей экономической обеспеченностью (и следующим за ней попыткам упрочением социальной самостоятельности) остальных домоладцев⁵⁸.

Повышение образовательного ценза женщин, их массовый выход на рынок рабочей силы, обретение на этой основе независимого источника дохода и расширение контактов с внешней по отношению к семейному кругу средой, сокращение объема работ в домашнем хозяйстве по мере механизации и роста производства специализированных услуг, уменьшение периода ухода за детьми из-за уменьшения их количества и общего роста продолжительности жизни — вот факторы, влекущие за собой нарушение традиционных ролей членов семьи. Руководящий принцип семейной организации «фусёфудзуй» («мужчина направляет, женщина следует») медленно, с трудом, но все-таки уступает место принципу «фуфукёдо» («супружеское содружество»).

Все больше семей складывается и держится не на материальных соображениях и зависимостях (участились случаи, когда семейные доходы не объединяются в общем котле, и уже совсем обыденным стало раздельное держание кредитных карточек), а на духовной совместимости. Увеличению весомости этого фактора способствует сближение возрастных уровней впервые вступающих в брак: если в 1940 г. разрыв составлял 4,1 года, то к концу 70-х — началу 80-х годов он сократился до 2,3 года, главным образом в связи с повышением брачного возраста женщины, откладывающей замужество ради более высокого образования или удачной карьеры.

И именно утрата духовной совместимости (а не, допустим, пьянство мужа, побои или уклонение от денежных расходов на ведение хозяйства) уверенно занимает верхнюю строчку в списке причин разводов, инициатором которых с течением времени все чаще выступают женщины, причем не только молодые, но и из средних и даже относительно высоких возрастных прослоек, «подавлявших себя» в процессе долголетнего ухода за детьми и мужем и намеревающихся еще успеть самоутвердиться, проявить свою индивидуальность.

Чем энергичнее женщина вырывается из ниши, автоматически уготованной для нее половой принадлежностью и возрастом, тем менее предсказуемо в отличие от недавнего прошлого ее социальное амплуа. Например, тридцатилетняя женщина с одинаковым успехом может оказаться и «специализированной» домашней хозяйкой, и домашней хозяйкой-совместительницей, т. е. нанятой частично или на весь рабочий день, и предпринимательницей, ведущей свое собственное дело.

Как указывает в отчете о проведенном обследовании группа японских ученых, возглавляемая С. Ивао, интересы женщин смещаются: если раньше они концентрировались на том, как

выполнять роль жены, матери, домашней хозяйки, то теперь на том, что надо сделать, чтобы прожить жизнь личностью. В контексте этого смещения «и разведенность, и невыход замуж блестяще завоевали права гражданства среди набора других жизненных стилей»⁵⁹.

По сходному сценарию надламывается традиционная схема отношений между родителями и детьми. Анахронизм непрерываемо командного обращения, неотступного, подчас докучливого менторства, стараний, пусть и из самых лучших побуждений, направить социализацию по раз и навсегда запрограммированному маршруту проясняется для обеих сторон в конфликте поколений.

Обоюдное понимание неизбежности перемен предупреждает опасный перегрев этого извечного конфликта, хотя он и выливается порой в нежелательные формы: от отчаянного, но на поверку безобидного фрондерства, эпатажа «новой расы» до вспышек насилия в школах, на улицах и под домашним кровом. Что бы там ни было, родители, которых самих безотчетно манят таинственные дали личностной суверенности и которые ревниво лелеют малейшие завоевания в этой области, находят для себя затруднительным блокировать точно такой же порыв своих детей.

Поэтому столь многочисленны примеры весьма раннего установления старшими в семье товарищеских отношений с младшими, примеры ведения с ними дел «на равных», как со взрослыми. Этот курс встречается младшими с искренним воодушевлением.

Если верить их мнениям, стабильно высказываемым при обследованиях последних лет, то равноправно дружественную атмосферу в семье они оценивают куда выше ее экономического благополучия, ставшего в глазах большинства чем-то заранее данным, само собой разумеющимся, но недостаточным, не удовлетворяющим без нематериальных добавок. Трещины в протекционистской семейной оболочке позволяют подросткам вслед за взрослыми беспрепятственнее искать, находить и примеривать к себе такие добавки, известные в Японии под наименованием «плюс (к материальному достатку.— В. Р.) альфа» и отображающие мир увлечений, возносимых до смысла существования, до уникальной возможности утверждения собственного «я».

В либерализации внутрисемейных порядков ни в коем случае нельзя усматривать предвестие грядущего разрушения этого микроколлектива как социальной категории. Предположение крупных японских ученых о том, что «мельчайшей ячейкой японского общества останется семья, а не индивид»⁶⁰, безусловно, верно. Но верно и другое: семья эта все меньше будет походить на привычный стереотип и по месту и функциям в сознании своих членов, и по прочности соединяющих их уз, и по их положению относительно друг друга, и по форме и содержанию контактов между ними, и, главное, по сумме их жизненных представлений.

Выходя с иными, чем прежде, нравственными точками отсчета в окружающий мир, члены семьи берут на себя, в частности, долю ответственности за расшатывание опор, на которых в течение всего послевоенного периода покоится связка «человек-фирма». Так, уходит в прошлое чувство беззаветной, фанатичной преданности работника нанявшей его компании. Приведем результаты только одного из многих обследований, подтверждающих этот факт. Его проводило Управление по административным вопросам в декабре 1982 г. среди лиц наемного труда. Организаторы обследования старались выяснить, согласны ли опрашиваемые, «принося себя в жертву, отдавать без остатка все силы на благо нанимающей их фирмы».

Утвердительный ответ был получен от 33% работников в возрасте от 20 до 29 лет; 40% — от 30 до 39 лет; 48% — от 40 до 49 лет и 48% — от 50 до 59 лет. Итак, даже среди ветеранов эпохи быстрого экономического роста идея маниакально самоотверженного служения фирме не собрала большинства. Да и заметный разрыв по процентным пунктам между крайними возрастными группами возник, как оказалось, в основном среди тех, кто «всею душой» был согласен с содержащейся в вопросе постановкой (3% работников в возрасте от 20 до 29 лет; 4% — от 30 до 39 лет; 7% — от 40 до 49 лет и 12% — от 50 до 59 лет).

Удельные же веса тех, кто в различных возрастных группах был согласен с указанной постановкой лишь «в некоторой степени», продемонстрировали несравненно меньший разброс (30% работников в возрасте от 20 до 29 лет; 36% — от 30 до 39 лет; 41% — от 40 до 49 лет и 36% — от 50 до 59 лет).

В то же время отрицательный ответ дали: 61% работников в возрасте от 20 до 29 лет; 56% — от 30 до 39 лет; 48% — от 40 до 49 лет и 49% — от 50 до 59 лет (6% респондентов из первой и по 4% из других возрастных групп отделались незнанием).

При этом 46% работников в возрасте от 20 до 29 лет, 45% — от 30 до 39 лет, 37% — от 40 до 49 лет и 38% — от 50 до 59 лет «более или менее» не соглашались с содержащейся в вопросе постановкой, а отвергали ее «начисто» 15% представителей первой и по 11% представителей остальных возрастных групп⁶¹.

Начало высвобождения из пут жертвенной верности фирме, феодаально-крепостнической зависимости от нее зафиксировано итогами обследования с высокой точностью. Другие обследования, в том числе и более поздние, показывают, что за высказываниями мнений наемных работников следуют практические шаги, а молодежь, которой еще предстоит появиться на рынке рабочей силы не намеревается «ревностно служить одной и той же компании»⁶².

Так, проведенное в 1986 г. министерством труда обследование 20 тыс. работников фирм в возрасте до 30 лет установило, что 27% обследованных успели хотя бы раз сменить место службы (общее число одних только служащих, меняющих работу в стране, достигает в последнее время нескольких десятков тысяч

человек ежегодно; по данным на первую половину 1987 г., 7,5 млн. человек желали сменить место службы). В ходе состоявшегося в 1988 г. опроса 2,4 тыс. студентов старших курсов удалось выяснить, что 60% из них не собираются всю жизнь работать «на неизменного хозяина»⁶³.

Можно считать свершившимся фактом такую немислимую совсем недавно ситуацию, когда так называемый «наем в середине карьеры», т. е. переход с места на место и рядовых работников, и управленцев различного ранга, стал практически обыденным явлением и эти работники не только не подвергаются дискриминации в части заработной платы и должностного продвижения, но даже специально поощряются принимающей стороной. Непосредственным поводам для растущей мобильности наемного персонала несть числа.

Но в последние годы наблюдателям чаще попадаются такие, которые совершенно чужды духу концепции служения «своей» фирме любой ценой, специфически японским отношениям между трудом и капиталом.

Основаниями для ухода из первсклассных фирм, не говоря уже о средних или мелких, называют недостаточно быстрое достижение желаемых постов⁶⁴, отсутствие будущности у отрасли, в которой действует компания, территориально неудобное расположение конторы или цеха, недовольство начальством, неудовлетворительный характер работы и т. п. Все это поверхностные проявления глубинной причины: антиконформистского бунта пробуждающейся личности, мало-помалу отторгающего индивида от патерналистской ауры раз и навсегда данной, конкретной фирмы и превращающего его в свободного агента на рынке труда, озабоченного главным образом не тем, чтобы найти какую-либо работу, а тем, чтобы найти в ней себя.

По словам проф. М. Цуда из Университета «Хитоцубаси», взгляды современных японцев, особенно молодых, на наем существенно отличаются от взглядов прежних поколений. Работоспособность, трудолюбие сохраняются, но нынешние японцы «испытывают сильное нежелание становиться людьми фирмы с головы до пят... Для многих первостепенную важность имеют вид, содержание работы, а не фирма (в которой они трудятся.— В. Р.)»⁶⁵.

Сказывается и улучшение условий жизни. Как отмечают Я. Мураками, Д. Кумон и С. Сато, по мере роста зажиточности и повышения заработной платы и служебная карьера, и различные дополнительные выплаты в денежной и натуральной формах (питание, жилье, организация досуга, производственного обучения, страхования и пенсионного обеспечения, свадеб, похорон и т. п.) «не будут приносить работникам (прежнего.— В. Р.) удовлетворения», вероятно, «утратят для них строго определенный смысл», что «постепенно ослабит приверженность людей к компании». Зажиточность, заключают они,— фактор ослабления «сцепленности коллектива, которым является компания»⁶⁶.

Наглядным показателем значения, которое успела приобрести мобильность работников, степени признания деловыми кругами, всем обществом этого феномена и заодно силы удара, наносимого им по жесткостям фирменных конструкций, олицетворяемых пожизненным наймом и оплатой по старшинству, может служить стремительное развитие консультационно-посреднических услуг по подысканию желающим наиболее подходящей для реализации их творческого потенциала работы.

В 1975—1987 гг. количество фирм, предоставляющих такие услуги с санкции министерства труда, увеличилось с 24 до 83. Их оборот достиг 20 млрд. иен в год. Кроме того, не менее 200 подобного рода фирм действуют подпольно, уклоняясь от налогов. Если в 1979 г. помощью «законных» консультационно-посреднических фирм воспользовались 1376 управленцев и 866 техников-разработчиков, то в 1985 г. соответствующие показатели составили 3145 и 3402 ⁶⁷.

Добавим, что в стране появились сотни журналов, специализирующихся на проблемах смены места службы, и что сеть государственных бюро по обеспечению занятости тоже активизирует свою деятельность на этом направлении. Наконец, многие из лидеров мира бизнеса (среди них «Ито Тю», «Мицубиси сёдзи», «Марубэни-Иида», «Ёкохама гому», «Асахи касэй») учредили специальные подразделения внутри своих организационных структур или дочерние компании, занятые собиранием необходимых кадров (особую ценность для этих «охотников за головами» представляют специалисты в области разработки ЭВМ с искусственным интеллектом, биотехнологии, банковского дела, компьютерно-коммуникационных комплексов и т. п.).

Это не единственный пример своевременного, с учетом и настоящих и будущих тенденций, реагирования фирменной администрации на пробуждение в массах японцев личностного самощущения. К мероприятиям того же самого характера относятся придание все большей гибкости формам найма, о чем говорилось выше, и внедрение различных видов участия трудящихся в управлении, подробно изученных в книге А. Б. Орфенова ⁶⁸, к которой мы и отсылаем читателей.

Думается, что прямым следствием процесса индивидуализации, охватывающей человеческие ресурсы, их более строгого подхода к выбору жизненного занятия, неимоверно возросшей для них притягательности творческого труда следует считать возникновение проблемы использования иностранной рабочей силы на японских предприятиях. В практически сохраняющейся до сих пор стопроцентной национальной гомогенности персонала этих предприятий, как в капле воды отражающей обособленность страны и ее населения от остального мира (хотя, разумеется, и не закрепленную каким-либо формальным актом), само появление такой проблемы — возможности широкого допуска «чужеземного элемента» в штатные расписания — рождает достаточно сильные эмоции ⁶⁹.

Но эмоции эмоциями, а суровая деловая необходимость заставляет с собой считаться, причем нередко даже вопреки закону. Так, ежегодное число иммигрантов, прибывающих в Японию из развивающихся стран (Пакистан, Филиппины, Бангладеш, Таиланд, Иран) на основе временных виз, получатели которых затем стараются всеми правдами и неправдами остаться в стране на продолжительные сроки, составляет десятки тысяч человек. И они заполняют все новые ячейки в отраслевой структуре занятости, выходя за пределы первоначально поглощавшей большинство из них сферы производства услуг низших категорий (бары, рестораны, косметические салоны, массажные кабинеты, бани и т. п.).

Президент одной из ведущих фирм в области строительства, отрасли-лидера по числу занятых, из которых, по данным на начало 1988 г., 500 тыс. (приблизительно 10%) приходилось на иностранцев, заявил, что «ныне без использования иностранных рабочих не обойтись»⁷⁰.

Пока что иммигранты в основном компенсируют на предприятиях сферы материального производства нехватку работников только или преимущественно физического труда, но чем более придиричивыми, взыскательными будут становиться профессиональные запросы работников-японцев, тем больше вакансий для иностранцев окажется высвобожденными, включая и вакансии, требующие приложения все большей доли умственного труда⁷¹.

К концу века присутствие внушительного и «облагороженного» иностранного контингента с крайней пестротой этнических самосознаний, недоступных единообразному контролю, само по себе вполне может стать существенным дополнительным фактором смягчения, гуманизации, демократизации фирменного климата, ослабления патерналистского надзора за всей деятельностью персонала, искоренения из его среды иждивенчества, укрепления веры в возможность делать свою судьбу без непрерывных указаний, без подсказок, своими собственными руками⁷².

Итак, если иметь в виду раскрепощение личности, допустимо утверждать, что фирма повторяет в этом отношении путь, по которому следует семья. А если вспомнить об имеющих длительный стаж и успешных стараниях воссоздать на предприятиях семейный дух, то логичность и закономерность происходящего не вызовут возражений.

Но ведь от заявок на статус имитированной в общенациональных масштабах семьи никогда не отказывалось и государство. Как же ведет себя в складывающейся обстановке структура этого социального института? При всем своеобразии внешних проявлений — тождественно обеим, рассмотренным выше.

Здесь нет нужды предаваться пространным реминисценциям о деятельности буржуазного государства в Японии. Эта тема досконально исследована советскими учеными⁷³. Отметим лишь,

что, начиная с реставрации Мэйдзи, государство неизменно отличалось повышенной активностью, интервенционистскими замашками в отношении самых различных аспектов существования страны, твердой ориентацией на избравшиеся цели и способностями искусно комбинировать грубое принуждение с деликатным убеждением для мобилизации масс на их достижение.

Дважды на протяжении относительно короткого исторического периода государству удавалось заручиться практически всенародной поддержкой диаметрально противоположных по сути своей акций: большой войны и экономического рывка. И в том и в другом случае успех объяснялся многими причинами, но нам хотелось бы обратить внимание на усиленное использование группизма и централизации верховно-руководящих функций, т. е. средств утверждения непререкаемого государственного авторитета, предполагающих низкий уровень развития индивидуального сознания.

Стиснутым догматами группизма японцам не надо было преодолевать никакого внутреннего сопротивления, чтобы переносить свою лояльность по отношению к семейному и фирменному коллективам на страновой, чтобы распространять свое благоговение перед иерархами семьи и фирмы на иерархов страны. Власть последних с такой полнотой была собрана в одном-единственном пункте — столице, откуда она простиралась до последнего медвежьего угла, что сам этот факт внушал почти священный трепет.

Принятый в 1940 г. закон о всеобщей мобилизации государства, придавший законченный вид системе управления, а точнее, командования периферией из центра и фактически превративший провинцию в политическую, экономическую и культурную колонию Токио, утратил после капитуляции Японии юридическую силу, но его идейное наследие долгие годы оставалось в неприкосновенности. И политика государства, которая способствовала невероятному сосредоточению индустриальной мощи в центре за счет людских и материальных ресурсов окраин и которая навязывала «унылое общеравное однообразие»⁷⁴, подавляя региональную специфику, находила широкий сочувственный отклик.

Роль государства в жизни страны до сих пор важна, а его престиж высок. Тем не менее наступающие перемены очевидны: сокращаются размеры административного присутствия государства в экономике, дают сбои испытанные приемы формирования общественного мнения, замедляются и даже поворачивают вспять централизационные процессы. И все это не в последнюю очередь благодаря тому, что, деколлективизируясь, безличностное общество, с которым государство ранее имело дело, избавляется от черт покорного и угодливого рецептора государственного курса.

Когда зарубежные и японские авторы пишут, что, догнав и в чем-то опередив индустриальный Запад, Япония теперь «не зна-

ет толком, что делать дальше», что страна переживает «период неопределенности», «период утраты государственной цели»⁷⁵, они допускают неточность. От нехватки формулируемых стратегических и тактических целей японское государство не страдает. Более того, среди таких целей — мировое лидерство. Но эту цель выдвигают без особой помпы. В нынешних условиях «продать» эту и другие, менее амбициозные цели обществу наподобие того, как была «продана» цель экономически догнать западные державы, крайне трудно, если не невозможно.

Для диверсифицирующегося массового сознания в принципе неприемлемы политические программы, подаваемые под лозунгами, рассчитанными на всеобщую, единодушную солидарность, поскольку за ними угадывается прежняя ставка на манипулирование и контроль. Настороженность, безразличие, скептицизм в отношении лозунговых кампаний распространились настолько, что у государства перестала получаться и организация так называемых «больших событий» типа Токийской олимпиады 1964 г. и Осакинской всемирной выставки 1970 г., которые в свое время еще больше стимулировали экономический рост и давали сплачивающий, вдохновляющий нацию эффект.

Осознание непригодности макроуправленческих методов, доставшихся от прошлого, когда индивид был неразличимо растворен в коллективе, побудило к разработке новых подходов. Берем на себя смелость предположить, что частично они воплощаются в тех мерах административно-финансовой реформы, которые умеряют, исключают или в какой-то степени видоизменяют государственное регулятивное вмешательство, с тем чтобы развеять атмосферу излишнего государственного опекуинства, наставничества, регламентирования — словом, создать режим наибольшего благоприятствования для функционирования независимой личности, вырастающей в самодовлеющую силу.

С этой же точки зрения вызывает особый интерес содействие государства скорейшему наступлению «эры регионов». Термин этот несет двоякую смысловую нагрузку.

Прежде всего под ним понимается уменьшение резко углубившихся в годы быстрого экономического роста диспропорций между центром и периферией страны. Сосредоточение производительных сил в центре, т. е. в Тихоокеанском промышленном поясе, достигло абсурдно высокой отметки⁷⁶ и привело к появлению множества проблем, связанных с необходимостью более рационально использовать территорию страны, бороться с загрязнением окружающей среды, ростом цен на земельные участки, чрезмерной конкуренцией и т. д.

Эти проблемы еще с середины 60-х годов породили противоположную тенденцию, выплеск в провинцию «излишков» производственных мощностей и занятых⁷⁷, причем он постепенно приобретал все больший размах благодаря совершенствованию транспортной системы⁷⁸, прогрессу высокотехнологичных отраслей, не прикованных в отличие от базовых материалопроизводя-

щих отраслей к океанскому побережью⁷⁹, прямым государственным инвестициям, аллокациям и субсидиям из госбюджета, льготам для фирм, десантирующихся в глубинку⁸⁰.

При неоспоримо серьезной значимости шагов, направленных на сглаживание диспропорций, необходимо все-таки подчеркнуть, что это лишь одна из двух граней «эры регионов», причем грань, которая не определяет и тем более не будет определять ее специфику. Ведь большее или меньшее подтягивание периферии к центру главным образом усилиями правительства и верхушки предпринимательского мира представляет собой не что иное, как *освоение извне*, в нем объективно заложено тиражирование «столичных» шаблонов на «отсталых окраинах».

Между тем в стране ширятся и крепнут настроения в поддержку местной автономии, т. е. охраны и развития всего того, в чем проявляются своеобразие, уникальность каждого региона, их отличие от общестрановых стандартов и друг от друга. Профессор антропологии Йельского университета У. Келли совершенно прав, когда говорит о японском «буме сельской родины» («фурусато буму»), которая «формирует необходимый романтический контрапункт с модерновым видением общества нового среднего класса»⁸¹. Носители указанных настроений, соглашаясь на интеграцию провинции в современность, выступают за приоритет ее *освоения изнутри*, на базе неповторимо локальных производств (принцип «каждой деревне — свой продукт» успешно реализуется во многих префектурах), процветанию которых они охотно способствуют.

Не случайно в потоке мигрантов, следующих из Тихоокеанского промышленного пояса на места в качестве командированных на филиальные предприятия компаний, имеющих главные конторы в столичных округах, или просто в качестве искателей более благоприятных условий существования⁸², увеличивается доля уроженцев регионов, которые, получив образование в Токио, Осака, Киото, Нагоя, либо не пожелали устраиваться там на службу, либо проработали очень короткое время, предпочтя затем вернуться на «сельскую родину» и влиться в движение против ее ассимиляции центром⁸³.

Судя по итогам обследований, эти энтузиасты считают самоуправление, рассредоточение власти, активное участие в общинных делах идеалами, к которым должен стремиться человек, и настаивают на ликвидации централизованной системы, существующей со времени Мэйдзи, на утверждении «региональной демократии»⁸⁴. Характерно, что государство не только не противодействует этим тенденциям, но, в сущности, поощряет их, развертывая программы делегирования значительной части собственной компетенции в области принятия решений по местным проблемам органам местного самоуправления.

Соблазн выдать размягчение структур социальных институтов за нарушение дисциплины в семейных, фирменных и общестрановом коллективах, дисциплины, являющейся важным уз-

лом механизма трудовой мотивации, очень велик. Чтобы устоять перед ним, следует условиться о том, какая именно дисциплина имеется в виду. Если это — нерассуждающее повиновение, смиренное подлаживание, закоснелый порядок подчиненности, то либерализация пусть и только начинающаяся на всех этажах японского общества, с ней действительно несовместима. Если же это — мера сознательно, по свободному волеизъявлению возлагаемой на себя ответственности, умение самоорганизоваться, то без либерализации она нереализуема.

Помимо привнесения этой, удачно названной Л. Гордоном «инициативной дисциплинированности»⁸⁵ размягчение структур социальных институтов подтачивает один из краеугольных камней, на которых покоятся традиционные представления японцев, — синдром «амаэ», выражающийся в предпочтении быть зависимым, а не самостоятельным, конформным, а не инновационным. Оно, наконец, помогает им избавиться от «комплекса песчинки», т. е. гнетущего, мучительного ощущения своей незначительности.

Все это — новые и сильнодействующие заряды трудовой мотивации, наилучшим образом подходящие для того укрепляющего свое господство типа производства, которое Л. Гордон определил как «научно-индустриальное», «очень резко ставящее акцент на инициативе, творчестве, самостоятельности»⁸⁶.

Сравнивать «старые» стимуляторы трудового настроения с «новыми» на предмет выяснения, которые из них лучше, — занятие бессмысленное, поскольку разительно отличны условия функционирования тех и других. Необходимо только подчеркнуть, что, по абсолютно верному замечанию проф. М. Ямадзаки из Осацкого университета, отношения японского человеческого ресурса к труду не просто как к физическим или умственным усилиям, расходуемым за соответствующее вознаграждение, а как к своего рода моральной, нравственной миссии или долгу представляет собой существенную, «врожденную», выдающуюся черту японской культуры, которая не может с легкостью, в одночасье исчезнуть⁸⁷.

Такие черты культуры (а ей еще присущи и черты преходящие, эфемерные), особенно культуры многовековой, не испытавшей обвальных потрясений, насильственно прерывавших связь времен, меняются несопоставимо медленнее, чем, скажем, орудия труда или профессиональные знания и навыки, но именно динамикой этих черт задается, с нею соотнобразуется темп истинного социального прогресса.

Поэтому беспокойство одного из крупнейших японских экономистов, О. Симомура, о том, что одним поворотом экономической политики (от экспортной ориентации экономики к ориентации на внутренний спрос) можно разом взорвать трудовую мотивацию японцев, кажется нам неосновательным, равно как и его рекомендация экстраполировать на все необъятное будущее обязательность «сверхчеловеческих (трудовых.— В. Р.) усилий»,

«максимальную напряженность труда»⁸⁸ японских работников. Ни хозяйственное могущество страны, ни интересы налаживания гармоничных, взаимовыгодных отношений Японии с международным сообществом, ни даже потребности внутренней и внешней конкуренции не оправдывают подобной «чрезвычайщины».

Не компрометируя трудовую мотивацию как таковую и, более того, усиливая в ней элемент осознанного индивидуального выбора в противовес элементу пассивного следования за толпой, ее закладываемые ныне новые основы ставят ее интенсивность в разумные пределы, достаточные и для того, чтобы человеческий ресурс не стал ограничителем роста экономики, и для того, чтобы у него возникали широкие дополнительные возможности еще более содержательного внепроизводственного существования.

Глава восьмая

СФЕРА КРЕДИТА И ДЕНЕГ В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕМЕН

«В настоящее время сфера кредита и денег в нашей стране переживает процесс перемен, которые могут быть названы историческими»¹ — эта фраза, открывающая фундаментальный труд Института кредита и денег Банка Японии, отражает мнение, которое не оспаривает никто из экономистов и практиков в современной Японии. Система, успешно функционировавшая в японской экономике на протяжении почти трех десятилетий после войны, к середине 70-х годов обнаружила свою недостаточность и несоответствие новым условиям, и с тех пор вот уже на протяжении 15 лет идет процесс ее трансформации и перехода в иное качество. С этой трансформацией японские исследователи связывают ряд плюсов и минусов, но, как бы то ни было, она диктуется объективным ходом вещей. Процесс далеко еще не завершен, однако уже очевидны основные компоненты новой системы, с которой японской кредитно-денежной сфере предстоит начать XXI век².

Непосредственным толчком к историческим переменам в кредитно-денежной сфере и политике явилось резкое изменение условий общественного воспроизводства в 70-е годы, последовавшие замедление темпов экономического роста и возникновение серьезного дефицита государственного бюджета. Замедление темпов роста привело к относительному снижению потребности корпораций в заемных финансовых средствах, что, в свою очередь, сняло или ослабило проявление ряда специфических особенностей сферы кредита и денег в Японии (заемный перебор, несбалансированность банковской ликвидности, преобладание косвенного финансирования и т. д.). Возникла тенденция к рыночному равновесию в отношениях между корпорациями — получателями кредита и банками, тогда как прежде осуществлялось рационазирование кредита. Тот же эффект имело и появление на рынке большого количества облигаций государственного займа, так как задача их размещения оказалась малосовместимой с практикой государственного регулирования процентных

ставок³. Кризис старой модели функционирования системы финансирования экономики и кредитно-денежной политики нашел свое яркое проявление в инфляционных процессах 70-х годов и в резком ухудшении рентабельности банковского дела⁴.

Впоследствии открылись новые возможности для производственных инвестиций и экономического роста, был сокращен бюджетный дефицит, сведена на нет (по крайней мере на данный момент) инфляция, восстановлена в целом прибыльность банков. Иными словами, кризис был ликвидирован, но потребность в переменах, которую совершенно неправомерно было бы связывать только с временными кризисными явлениями 70-х — начала 80-х годов, осталась и даже усилилась. Каковы же причины перманентного характера, вызывающие к жизни новый тип функционирования сферы кредита и денег в Японии? Каковы ход и перспективы процесса трансформации этой сферы? В настоящей главе предпринимается попытка дать ответы на эти вопросы⁵.

Роль банков в экономике Японии: вчера, сегодня, завтра

Экономический механизм отношений между банками и корпорациями в Японии еще не был предметом специального изучения в нашей литературе, поэтому анализ трансформации взаимоотношений в последние годы целесообразно предварить рассмотрением некоторых особенностей их формы на протяжении 50-х — начала 70-х годов.

Банки и корпорации — механизм устойчивых связей. В послевоенной экономике Японии долгое время осуществлялось рационализирование банками кредита среди своих клиентов при наличии стабильных и долгосрочных связей, носивших едва ли не патерналистский характер. Последнее можно проследить хотя бы на примере той роли, которую головные банки играли в финансировании деятельности нефинансовых компаний. В финансировании деятельности компаний, зарегистрированных на Токийской фондовой бирже, доля головных банков в 60-е годы составляла от 35 до 60%. В 80-е годы эта доля снизилась до 25—45%. Смена корпорациями головного банка была явлением не столь редким, как это иногда представлялось (примерно 20—25% корпораций меняли свой головной банк в течение 5—10 лет), но существенно более редким, чем в США, где клиентурные отношения со «своим» банком в 70-е годы прервали почти 50% всех корпораций⁶.

После роспуска «дзайбацу» в ходе экономического развития в 50—60-е годы вновь образовались 6 крупнейших финансовых групп («сюдан») во главе с банками. Эти группы по своему характеру не имели ничего общего со старыми «дзайбацу», но в то же время представляли собой достаточно устойчивые объединения крупнейших компаний, чья доля в общем объеме продаж

всех отраслей (исключая банковское и страховое дело) составила в последнем из завершившихся циклов деловой активности (1983/84—1986/87 фин. гг.) в среднем 15,44% ⁷.

Каковы причины создания таких устойчивых отношений между банками и корпорациями в Японии? Не претендуя на исчерпывающее освещение этой проблемы, что выходит за рамки данного исследования, хотелось бы остановиться на одном немаловажном факторе, который еще плохо освещен в советской литературе. Его понимание, в частности, позволит, на наш взгляд, улучшить представление о роли банков в японской (и вообще в рыночной) экономике, а также прольет новый свет на проблему кредитного рационирования в Японии, которое оказывается тесно связано с прочными клиентурными отношениями. Это представляется сегодня особенно важным потому, что, хотя сам факт относительной нехватки финансовых средств в период высоких темпов роста не оспаривается, некоторые японские исследователи (С. Рояма, А. Хориути, К. Икэо и др.) высказывают сомнение в том, насколько эффективна была политика занижения процентных ставок, официально проводимая правительством ⁸. Речь идет об отношениях банков с клиентурой по поводу предоставления последней кредитов. Несмотря на то что верхние и нижние пределы ставок по кредитам контролировались правительством, в этих рамках ставки, как утверждается в упоминаемых работах, колебались довольно свободно, отражая рыночную ситуацию. В то же время занижение процентных ставок, безусловно, имело место в отношении процента по банковским депозитам, а также в отношении кредитов, предоставляемых правительственными финансовыми институтами.

В представлениях этой влиятельной группы экономистов, в период высоких темпов экономического роста в 50-е — начале 70-х годов банки в Японии были не просто посредниками в перераспределении финансовых ресурсов и не только создателями и дирижерами финансовых потоков в экономике, но одновременно и страхователями своих клиентов, а также производителями и поставщиками информационных услуг для них. Такой подход получил название «концепция негласного контракта».

Бажную роль в «концепции негласного контракта» играет предположение, что банки и корпорации по-разному относятся к фактору риска. Всякая экономическая деятельность связана с риском. Но, как считают упомянутые выше и многие другие японские экономисты, в период 50-х — начала 70-х годов японские корпорации, занимавшие средства у банка, рисковали больше, чем он. Это было связано с тем, что низкий уровень собственных накоплений и относительно слабая степень диверсификации деятельности не позволяли предпринимать необходимые меры по рассредоточению риска (в последние годы ситуация в корне меняется, как будет показано далее). Кроме того, банки, как правило, были лучше информированы и об общей конъюнктуре.

Поэтому рациональным представляется предположение, что, говоря научным языком, для японской корпорации по сравнению с банком по крайней мере в этот период было характерно «неприятие риска» (risk aversion), т. е. корпорация предпочла бы иметь гарантии того, что в случае ухудшения финансового положения сможет рассчитывать на «понимание» банка-кредитора. Банк же, в свою очередь, был готов предоставить такую гарантию, разумеется, в обмен на «понимание» со стороны клиента в случае хорошей конъюнктуры. Иначе говоря, процент, выплачиваемый корпорацией банку, включал определенную страховую премию⁹.

«В нашей стране,— пишет К. Икэо,— существует давняя традиция отношений, при которой предприятие работает на банк тогда, когда у него дела идут хорошо, и опирается на помощь банка, когда дела складываются плохо»¹⁰. Другой исследователь, И. Накатани, также отмечает, что «банки... страхуют предприятия, снижая для них фактический уровень платежей в случае ухудшения рентабельности»¹¹.

Итак, заключение подобного контракта является для предприятия и банка взаимовыгодным делом. Однако, в силу того что соглашение, как правило, носит неформальный характер, оно в высшей степени способствует налаживанию устойчивых и долгосрочных связей. В бурных волнах быстрого и чреватого большими неожиданностями экономического развития Японии в 50-е — начале 70-х годов для еще не очень крепких в финансовом и прочих отношениях японских корпораций наличие таких «негласных контрактов» было крайне важным фактором стабилизации хозяйственной деятельности¹².

Но роль долгосрочных отношений не ограничивается только страхованием. Немалому риску подвергается и банк, так как изначально его информация о подробностях хозяйственной деятельности заемщика недостаточна. Поэтому, особенно в быстро меняющихся условиях периода высоких темпов роста японской экономики, банкам приходилось затрачивать большие средства на сбор информации о своих потенциальных клиентах. Корпорации также вынуждены были в максимальной степени «раскрывать карты» перед банком, без чего трудно было рассчитывать на получение кредитов. В случае же вхождения корпорации в сферу влияния того или иного головного банка (который при этом становился ее крупным акционером) данный вопрос решался автоматически в силу обязанности компании предоставлять финансовую отчетность крупному владельцу ее акций¹³.

Таким образом, «особые» отношения между банками и корпорациями в японской экономике — это не просто дань патерналистским традициям страны и не только взаимовыгодная страховка, но еще и долгосрочная максимизация банковской прибыли в условиях недостаточности информационных ресурсов. Почему это было характерно именно для Японии? Отвечая на такой законный вопрос, нам хотелось бы высказать гипотезу

(которую нет возможности здесь подробно развивать), что принципиальное отличие японской хозяйственной системы, скажем, от американской не в том, что японские предприниматели, будучи патерналистами, не стремятся к максимизации прибыли, а в том временном горизонте, который учитывается при постановке задачи этой максимизации.

Кроме того, независимо от справедливости приведенной в предыдущем абзаце гипотезы, проблема недостаточности информационных ресурсов в Японии стояла вплоть до недавнего времени намного острее, чем в США, так как в Японии был крайне неразвит рынок прямого финансирования (подробнее об этом см. ниже), одной из функций которого как раз и является поставка информации о компаниях. Долгосрочные отношения между банками и клиентами поэтому в известной мере возмещали недостаточное развитие рыночного механизма, хотя они же были, в свою очередь, и одной из причин его неразвитости.

При таком понимании экономической основы взаимоотношений банков и корпораций становятся более понятными и функции головных банков. Выше уже отмечалось, что их доля в финансировании компаний из своей группы «сюдан» никогда не превышала 50%, а в последние годы снизилась до величины порядка 30%. По всей видимости, речь скорее идет не о господстве головных банков над «своей» «сюдан», а о предоставлении как бы гарантий для остальных инвесторов (в том числе для банков из других «сюдан»), что данная корпорация надежна, несет своего рода «знак качества», выдаваемый банком на основе всестороннего изучения хозяйственной деятельности клиента. Не случайно поэтому головные банки готовы идти на значительные жертвы, чтобы спасти своих клиентов в случае угрозы банкротства, и дело тут опять-таки не только и не столько в патернализме, сколько в том, что головной банк «отвечает» перед другими за корпорации из своей «сюдан» и не желает ставить под удар репутацию экспертизы платежеспособности (разумеется, важным мотивом является и стремление не допустить цепной реакции).

Очевидно также, что такая система не может не порождать кредитное рacionamento. В отличие от случая конкурентного рынка в традиционной схеме отношений банков и корпораций в Японии предоставление дополнительных кредитов аутсайдерам, не входящим в сферу влияния ни одной из «сюдан», пусть даже и по более высокому проценту, связано для банка, как бы выдающего «свидетельство о надежности» своему клиенту, с большими дополнительными расходами на сбор информации. В то же время в отношении постоянных клиентов банк связан негласным обязательством не допускать слишком больших колебаний в процентных ставках. Отсюда и возникает необходимость прибегать не к ценовому, а к количественному регулированию кредитов, что и есть рacionamento, причем независимо от государственных мероприятий, диктующих это.

Таким образом, система административного руководства процентными ставками и количеством предоставляемого коммерческими банками кредита имела основу в отношениях, которые сложились в частном секторе японской экономики, используя (а не насилуя) их специфические особенности.

От клиентурных связей к конкурентному рынку. В настоящее время взаимоотношения банков и корпораций, так же как и вся банковская сфера, постепенно, но неуклонно эволюционируют от ситуации, «при которой доминируют клиентурные отношения», к ситуации, «при которой ведущую роль играет рынок конкурентной купли-продажи»¹⁴.

Наиболее яркими проявлениями такой эволюции являются процессы, протекающие на рынках ценных бумаг, и интернационализация кредитно-денежной сферы Японии (см. второй и третий разделы данной главы). Что касается банков, то претерпевают постепенные изменения как их функции, так и их место в финансировании экономики.

В условиях развития рынка ценных бумаг и его либерализации крупные корпорации больше не нуждаются в такой степени, как раньше, в «свидетельствах о надежности», выдаваемых банками, так как функции информирования потенциальных кредиторов о состоянии дел в корпорации берет на себя сам этот рынок. Накопление корпорациями в последние годы значительного количества собственных резервных средств также снижает их потребность в страховке со стороны банков. Несмотря на всю сложность анализа неформальной системы взаимоотношений, описанной выше, косвенные данные свидетельствуют о том, что ее характер коренным образом меняется.

К числу таких косвенных данных относится и отмеченное снижение доли головных банков в финансировании хозяйственной деятельности корпораций из своей «сюдан»¹⁵. Перестает также выплачиваться «страховка». По подсчетам А. Хориути, с конца 50-х по начало 70-х годов динамика процентных и прочих финансовых платежей нефинансовых корпораций практически совпадала с динамикой их активов. В трудные для предприятий месяцы и годы кредитных рестрикций банки если и не снижали для них бремя финансовых платежей, то по крайней мере не повышали его. Но с середины 70-х годов картина совершенно меняется: в периоды ухудшения конъюнктуры предпринимательской деятельности (и кредитных рестрикций) финансовые расходы по отношению к объему активов начинают расти, а в периоды улучшения конъюнктуры и либерализации кредита — снижаться, т. е. формируется тип отношений, характерный для конкурентных, а не кооперативных отношений на рынке ссудного капитала¹⁶.

Каковы же последствия такого изменения модели с точки зрения эффективности (понимаемой здесь и далее в смысле Паретооптимальности)? Стандартный анализ утверждает, что распределение ресурсов с помощью конкурентного механизма по-

зволяет достичь оптимальности в отличие от ситуации, когда на рынке существуют ограничения.

Приведем вначале интуитивное обоснование такого результата. Конкурентная цена товара (которая при равновесии спроса и предложения отражает его стоимость) в самом общем виде, как известно, определяется рынком на таком уровне, на котором достигается равенство между полезным эффектом последней единицы этого товара и потенциальным полезным эффектом последней единицы ресурсов (в первую очередь труда), пошедших на производство этого товара, при их альтернативном использовании. Можно строго доказать, что установление именно такой цены способствует достижению максимально возможной степени удовлетворения потребностей членов общества в условиях заданных ресурсных и технологических ограничений, или максимально эффективному при данной структуре потребностей и состоянии технологии использованию ограниченных ресурсов.

При завышении или занижении цены по сравнению с устанавливаемой рынком на основе конкуренции путем административного регулирования происходит нарушение приведенного выше принципа. На одни товары затрачивается слишком много ресурсов по сравнению с их предельной полезностью, на другие — слишком мало. Сумма удовлетворенности всех членов общества может в этом случае быть увеличена без привлечения дополнительных ресурсов или новых технологий, ситуация не является оптимальной.

Тот же принцип применим и к финансовым ресурсам. Поскольку они не производятся трудом (точнее, затрачиваемый на обслуживание связанных с ними операций труд является фактором третьестепенным при определении их цены), то речь может идти об оптимальном (с точки зрения совокупного полезного эффекта) их использовании в условиях институциональной, а не технологической ограниченности. Принципиальная картина от этого не меняется, и административное регулирование цены (процента) теоретически приводит к перекосам в распределении этих ресурсов¹⁷.

Однако утверждать на основании этих общих соображений, что процесс установления конкурентного равновесия на рынке банковского кредитования однозначно повышает экономическую эффективность, было бы слишком смело.

Во-первых, в этих соображениях игнорируется возможная недостаточность информации (говоря профессиональным языком, рынок предполагается совершенным). Хотя рынок действительно своим развитием восполняет этот недостаток, информация, поставляемая им, вероятно, не столь надежна и подвержена значительно большему влиянию конъюнктурных, психологических факторов, чем информация, получаемая по каналам стабильных партнерских связей. Во-вторых (в силу того же неясного предположения о совершенстве рынка), не учитывается возможность различного отношения корпораций и банков к рис-

ку. Между тем это важнейший фактор, действующий в пользу устойчивых клиентурных отношений и в известной степени объясняющий рационализацию. Наконец, приведенная выше схема ограничивается статическим анализом и малопригодна для анализа с более длительным временным горизонтом.

И тем не менее начавшийся и продолжающийся процесс формирования конкурентного рынка показывает, что изменение объективных обстоятельств привело к тому, что преимущества свободной конкуренции между банками и корпорациями в последнее время стали перевешивать ее недостатки. Формирующаяся в результате принципиально новая система отличается от старой тем, что «если первая в основном направлена на достижение долгосрочной эффективности, то вторая подвергается более сильному влиянию краткосрочных факторов (однако это не является однозначным минусом, так как улучшает способность реагировать на внешние воздействия). Первая система также легко поддается регулированию, тогда как во второй прослеживается тенденция к сопротивлению и сведению на нет государственного вмешательства»¹⁸

Сегодняшний день общенациональных банков. Первоначально переход к конкурентному рынку банковского кредитования привел к серьезному кризису в банковской сфере страны. На протяжении 70-х годов доля общенациональных банков в общем объеме финансовых активов и пассивов заметно падала. Так, в общем объеме депозитов эта доля составляла в 1965 г. 48% (в том числе 25% приходилось на городские банки), в 1975 г. — 40% (соответственно 19%), в 1980 г. — 36% (17%)¹⁹. Резко упала рентабельность: в 1977/78—1982/83 фин. гг. чистый процентный доход городских банков составил в среднем 0,02%²⁰.

Но в 80-е годы наступила стабилизация. В 1985 г. доля общенациональных банков в объеме депозитов составила 41% (в том числе городских — 22%), а в 1988 г. эти показатели были соответственно 36 и 19%. Восстановилась рентабельность: в 1983/84—1988/89 фин. гг. чистый процентный доход составил у городских банков в среднем 0,2, что ниже, чем в период высоких темпов экономического роста, но достаточно для нормального ведения дел²¹.

Однако картина продолжает оставаться неоднозначной. Непосредственной причиной кризиса в банковской сфере было резкое возрастание в связи с либерализацией и постепенным снятием государственных ограничений со многих процентных ставок на рубеже 70—80-х годов процентных платежей, выплачиваемых банками. Их доля в общем объеме банковских расходов поднялась с 64% в 1977/78 фин. г. до 75% в 1984/85 фин. г. Благодаря общему понижению процентных ставок в 1987/88 фин. г. эта доля снизилась до 70%, но в целом проблема остается, так как продолжающаяся либерализация все более повышает стоимость привлечения средств. В то же время в связи с повышением степени финансовой самообеспеченности корпораций упали доходы

банков от предоставления кредитов. За 1977/78—1984/85 фин. гг. доля этих доходов в общем объеме доходов банков снизилась с 67 до 53% и сохранялась на этом уровне в 1985/86—1988/89 фин. гг. В результате на протяжении всех 80-х годов городским банкам не удается избежать отрицательного сальдо по одному из фундаментальных показателей банковской деятельности: разницы между процентным доходом от предоставленных кредитов, с одной стороны, и процентными платежами и накладными расходами по депозитам и банковским облигациям — с другой ²².

Однако эти явления, отрицательно сказавшиеся на рентабельности банковской деятельности, сочетались с другими, которые и помогли в значительной мере снять остроту кризиса.

Во-первых, это резкое ускорение научно-технического прогресса. Повсеместная компьютеризация позволила сильно сократить расходы на персонал. В настоящее время подавляющее большинство операций по приему и снятию средств с текущих вкладов автоматизировано, широкое внедрение благодаря компьютеризации получили различного рода автоматические расчеты, сложные переброски с одних счетов на другие, что повысило привлекательность хранения средств в банках и в то же время позволило избавиться от ненужных ручных операций. За 1977/78—1984/85 фин. гг. доля материальных затрат и расходов на персонал снизилась у общенациональных банков с 28 до 16%. У городских банков, идущих в авангарде научно-технического прогресса, эта доля в 1987/88 фин. г. составила всего 13%, причем наблюдалось абсолютное сокращение расходов на персонал по сравнению с предыдущим годом ²³.

Во-вторых, в условиях перехода от зарегулированности к большей свободе ценовой структуры хотя и возрастают издержки по выплате процентов по депозитам, но зато уменьшаются различного рода накладные расходы, в первую очередь расходы на такие распространенные ранее в Японии формы неценовой конкуренции, как посещение клиентов на дому для сбора средств и оказания банковских услуг, преподнесение им подарков и т. д. Все эти методы уступают место ценовой конкуренции между банками, позволяют упрощать сервис и взимать комиссионные за определенные виды услуг.

В-третьих, в последнее время банкам удалось значительно увеличить доходы от нетрадиционных видов деятельности и получить существенную экономию издержек благодаря диверсификации и увеличению масштабов операций. Так, на фоне падения доли процентных доходов от предоставленных кредитов выросла доля доходов банков от предоставленных онкольных (межбанковских) ссуд ²⁴, а также от ценных бумаг, причем не только и не столько благодаря росту дивидендов, сколько благодаря увеличению прибыли от их купли-продажи ²⁵.

В последнее время банки предприняли также ряд существенных мер для восстановления доходности своих операций по кре-

дитованию нефинансовых корпораций. Главной такой мерой стал пересмотр принципов определения краткосрочной «прайм-рэйт» (ставки процента, применяемой к первоклассным заемщикам). Многие десятилетия «прайм-рэйт» была тесно привязана к учетной ставке процента Банка Японии и, таким образом, принадлежала к числу регулируемых ставок рынка ссудного капитала²⁶. Но с января 1989 г. «прайм-рэйт» определяется банками самостоятельно.

Первоначальная идея нового метода определения высоты «прайм-рэйт» состояла в том, чтобы использовать метод «процентной корзины», т. е. взять взвешенную сумму (с весами, соответствующими значению в объеме банковских пассивов) процентных ставок по обычным депозитам, срочным депозитам, депозитам со свободно устанавливаемой процентной ставкой и по межбанковским ссудам и начислить на эту сумму 1% комиссионных. При этом предусматривалось раз в полгода пересматривать применяемые веса и при повышении или понижении средневзвешенной процентной ставки по «корзине» на величину не менее 0,25% автоматически изменять и «прайм-рэйт».

Однако затем такой вариант из-за его «механичности» был отвергнут и оставлена довольно расплывчатая формулировка «учета общей ситуации», причем определение «прайм-рэйт» осуществляет тот банк, председатель которого в данный год является председателем Всеяпонской ассоциации банков (в 1989 г. — банк Мицуи), а остальные банки следуют в его кильватере. Такой способ дает больше свободы как самим банкам, так и правительству для вмешательства. Это вызвало серьезные нарекания со стороны многих экономистов и представителей деловых кругов²⁷.

Как бы то ни было, с освобождением «прайм-рэйт» от прямого административного регулирования сделан решающий шаг для приведения системы банковского кредитования в соответствие с новыми конкурентными условиями, сложившимися на рынке, и с либерализацией процентных платежей по депозитам. Естественно, что внедрение такой системы должно привести к окончательной отмене старой практики создания обязательных депозитов при получении кредита, средства с которых не могут изыматься без согласия банков; таким образом достигался эффект повышения фактически выплачиваемого заемщиком процента.

Нельзя не отметить и еще одну тенденцию: увеличение кредитов, предоставляемых отдельным индивидам, процентные ставки по которым существенно выше, чем при кредитовании корпораций. В 1988 г. прирост таких кредитов впервые превысил прирост средств на депозитах банков²⁸.

Таким образом, в настоящее время банковская сфера в Японии в целом приспособилась к новым условиям существования, и, хотя роль банков в экономике в условиях конкурентного рынка уже далеко не столь велика, как была когда-то, процесс пе-

ремен открывает перед ними новые возможности, которых не было ранее.

Будут ли сломаны перегородки? Одной из еще не до конца решенных кардинальных задач на пути к окончательному утверждению новой модели функционирования банковской сферы и всей сферы кредита и денег в Японии является снятие внутриотраслевых барьеров.

Разделение между различными финансовыми институтами в Японии традиционно одно из самых жестких в мире. Истоки его восходят еще к принятию первых законов о банковской сфере в XIX в., когда ориентиром для японцев служили принципы работы коммерческих банков, провозглашенные в Англии. По той системе, которая действует сегодня, во-первых, четко разграничиваются банки, занимающиеся краткосрочным и долгосрочным кредитованием, причем коммерческим банкам рекомендуется сосредоточиться в основном на первом, во-вторых, существует разделение между банковской деятельностью и траст-операциями и, в-третьих, банкам в принципе запрещено заниматься операциями купли-продажи ценных бумаг. Последним занимаются специальные компании, сфера деятельности которых по идее не должна пересекаться с банками.

Первый из этих трех принципов был сформулирован еще в 30-е годы XIX в. в Англии и преследует следующие цели: специализацию и повышение уровня профессионализма банковской деятельности; создание условий для здоровой структуры финансовых активов коммерческих банков, так как в случае, если банки слишком большую часть средств на депозитах вложат в долгосрочные проекты, они могут оказаться неплатежеспособными перед своими клиентами. Второй принцип, так же как и третий, проистекает из опасения столкновения интересов клиентов — владельцев депозитов, с одной стороны, и клиентов — инвесторов в ценные бумаги — с другой, так как курс ценных бумаг падает при повышении процентных ставок, и наоборот. Например, в 20-е годы в США многие банки продавали через дочерние компании малонадежные ценные бумаги, принимая их в качестве платежных документов по предоставленным кредитам, и тем самым ставили интересы свои и клиентов, хранивших средства на депозитах, над интересами инвесторов в ценные бумаги. Поэтому принятый в США в 1933 г. закон запретил банкам заниматься сделками с ценными бумагами. В Японии после войны подобный запрет был распространен и на траст-операции. Даже в тех случаях, когда у банков есть отдельные траст-счета, обмен информацией и кадрами между двумя подразделениями запрещен.

Каковы бы ни были в свое время причины для создания такой системы, она быстро превращается в анахронизм.

Уже давно разграничение функций соблюдается не слишком строго, а в последние годы процесс взаимопроникновения резко усилился. Так, в отношении коммерческих банков и банков дол-

госрочного кредитования первым запрещено лишь принимать на хранение слишком долгосрочные вклады (максимальный срок для срочного депозита в коммерческих банках — 3 года), но нет никаких ограничений на сроки предоставляемых кредитов. Коммерческие банки широко пользуются этим: доля долгосрочных кредитов в общем объеме предоставленных кредитов выросла с 10% на конец 1970/71 фин. г. до 30% на конец 1980/81 фин. г. и до 36% на конец 1984/85 фин. г. В свою очередь, банки долгосрочного кредитования не остались в долгу и увеличили долю краткосрочных кредитов в общем объеме своего кредитования с 8% в 1970/71 фин. г. до 30% в 1984/85 фин. г.²⁹.

Что касается запрета на траст-операции, то эта, не имеющая аналогов в мире практика пока еще жестко соблюдается на территории Японии (единственное исключение — банк Дайва), но, создавая свои филиалы за границей, как коммерческие банки, так и банки долгосрочного кредитования и компании по операциям с ценными бумагами осуществляют эти операции на основе местных законов. Как считают специалисты, с полной отменой данного ограничения придется немного подождать, так как в настоящее время траст-рынок в Японии только начал приспосабливаться к обострившейся конкуренции в связи с проникновением иностранных траст-компаний.

Но главные баталии в настоящее время разворачиваются в Японии вокруг вопроса о снятии перегородок между банковской деятельностью и операциями с ценными бумагами, причем как банки, так и компании по операциям с ценными бумагами стремятся проникнуть в сферу деятельности конкурентов, в то же время не допуская их в свою вотчину.

К настоящему моменту успехи обеих сторон можно подытожить следующим образом. Банкам, после того как во второй половине 70-х годов остро встал вопрос с размещением большого количества облигаций государственных займов, удалось добиться права на операции с ними: вначале (в 1977 г.) — права их перепродажи на рынке, затем (в 1983 г.) — права независимой продажи клиентам (организации подписки), а спустя год — и полного права самостоятельной купли-продажи. При этом постепенно снимались различного рода ограничения (по номенклатуре займов, остаточным срокам и т. д.). Теперь практически все банковские учреждения могут осуществлять все виды операций не только с облигациями госзаймов, но и с облигациями займов органов местной администрации, займов, гарантированных правительством, и прочих займов, причисляемых к категории «общественных». Кроме того, создавая в Западной Европе филиалы на основе местных законов, банки активно выходят там на рынок облигаций и прочих ценных бумаг частных компаний, как японских, так и иностранных.

Что касается компаний по операциям с ценными бумагами, то они в начале 80-х годов выбросили на рынок товар под названием «Фонд среднесрочного госзайма» (тюки кокусай фан-

до)³⁰, который сразу же завоевал огромную популярность у вкладчиков. Вслед за этим с 1984 г. при помощи некоторых траст-компаний были открыты так называемые универсальные счета, дающие возможность комбинирования обычных депозитов и Фонда среднесрочного госзайма, что, по сути дела, является прямым вторжением в сферу влияния банков. Кроме того, с 1985 г. компании по операциям с ценными бумагами начали кредитование клиентов под залог акций, облигаций и других ценных бумаг, что также является разновидностью банковской деятельности, активно стремятся к траст-операциям и, наконец, как и банки, используют преимущества интернационализации, принимая депозиты за границей.

Проблемы снятия всех упомянутых перегородок в настоящее время обсуждаются специальным консультативным советом при министерстве финансов. В принципе уже принято решение (и достигнуто согласие банков долгосрочного кредитования) о снятии разграничения между коммерческой и долгосрочной формами кредита. Упорнее сопротивляются компании по операциям с ценными бумагами, ссылаясь на то, что ограждение их сферы влияния от проникновения банков оставалось до недавнего времени в силе на Американском континенте³¹. Однако отмена такого ограждения в 1987 г. в Канаде и дебаты по этому поводу в США подрывают их аргументы, в то время как правительство в лице министерства финансов настроено поддержать банки. Представляется поэтому, что уже и без того сильно ослабленные перегородки в японской кредитно-денежной сфере вряд ли перейдут в XXI в.

Из новых явлений в банковской сфере отметим еще, что с февраля 1989 г. банки взаимного кредитования были переведены в категорию обычных банков. Наряду с многочисленными слияниями кредитных ассоциаций и кооперативов это означает серьезную перегруппировку финансовых институтов, специализировавшихся на кредитовании средних и мелких предприятий, и может рассматриваться как еще один шаг к унификации банковской сферы в направлении создания «универсальных банков». Кроме того, в сферу влияния банков и компаний по операциям с ценными бумагами собираются вторгнуться и значительно усилившиеся в последние годы страховые компании.

Таким образом, так же как и в других развитых капиталистических странах, в Японии идет довольно быстрый процесс универсализации деятельности финансовых институтов. В связи с этим целесообразно вернуться к вопросу, поставленному в начале данного раздела. Специализация и разграничение функций были введены с целью добиться стабильности в кредитно-денежной сфере. Если сегодня они остаются в прошлом, то означает ли это, что система вновь становится потенциально менее стабильной или же просто появились новые, более действенные стабилизаторы экономического характера, которые позволяют обойтись без административных? Мы не готовы дать сейчас од-

нозначный ответ на этот вопрос, но считаем нужным высказать в связи с этим некоторые соображения.

На наш взгляд, нельзя отрицать, что начиная с середины 70-х годов кредитно-денежная сфера во многих развитых странах, и в том числе в Японии, стала функционировать менее стабильно, чем ранее. В значительной степени это было вызвано причинами, лежавшими вне самой этой сферы, но в какой-то мере также и ее внутренними процессами (например, переход к системе плавающих курсов основных валют, будучи объективной необходимостью, усилил нестабильность). В то же время, после нескольких десятилетий стабильного экономического развития память о потрясениях конца 20-х — начала 30-х годов стала менее острой, а ощущение, что административные ограничения мешают получению максимальной прибыли, усиливалось. Ничего в этом плане пока не изменил и прошедший абсолютно без каких-либо долгосрочных последствий биржевой крах октября 1987 г. Вместе с тем мы не стали бы категорически утверждать, что никакая серьезная дестабилизация в кредитно-денежной сфере, которая вызвала бы к тому же дестабилизацию во всей экономике в целом, уже вообще невозможна. Если такое произойдет, то не исключено, что хорошо забытые уроки 60-летней давности придется вспомнить.

Однако нельзя не видеть, что ситуация сегодня качественно отличается от ситуации на рубеже 30-х годов. В чем основные отличия?

Во-первых, в качественно иной роли государства в кредитно-денежной сфере. Ведь 60 лет назад доживала последние дни система золотого стандарта. Сегодня мы имеем дело с системой «контролируемой (центральным банком) денежной единицы». Наличие единого эмиссионно-резервного центра страхует финансовую сферу от серьезных банкротств (ценой инфляции, если это необходимо).

Во-вторых, качественно иным является и состояние экономической науки. Крах конца 20-х — начала 30-х годов произошел в условиях, когда неоклассическая экономическая наука еще не выработала ни адекватного понимания механизма таких крахов, ни рецептов борьбы с ними. Следует в этой связи отметить, что приобретший сегодня определенную популярность и в нашей стране идеолог неоконсерватизма М. Фридман, например, однозначно возлагает вину за Великую экономическую депрессию на экономическую безграмотность политики тогдашнего правительства США и руководства Федеральной резервной системы³². По-видимому, эта точка зрения имеет под собой веские основания.

В-третьих, нельзя не видеть изменения в самой природе капиталистического рынка, который за прошедшие 60 лет стал значительно более цивилизованным, культурным и внутренне стабильным. Административные ограничения были нужны для пресечения нечестной, ориентированной лишь на сиюминутную прибыль коммерческой практики. Сегодня рынок сам в значи-

тельной мере отвергает подобные действия. Это особенно верно по отношению к Японии, где соблюдение «правил честной игры», по крайней мере при работе внутри страны (можно считать это деятельностью, направленной на создание привлекательного образа компании в глазах общественности и, следовательно, на долгосрочную максимизацию прибыли), играет немаловажную роль в принятии решений, особенно в солидных фирмах, задающих тон на рынке.

Наконец, сами эти писанные и неписанные «правила игры», разрабатываемые на рынке, в значительной мере замещают административные ограничения. Например, среди писанных правил имеется и такое: на Токийской фондовой бирже при форвардных сделках (подробнее см. во втором разделе главы) не допускается повышение или понижение курса в течение дня более чем на определенную величину (разную для разных сделок). При угрозе превышения амплитуды колебаний этого предела сделки на данный день автоматически прекращаются и могут быть возобновлены лишь на следующий день. Много есть и неписанных правил, особенно в части противодействия снижению курсов. Определенным стабилизатором является и прогрессирующая диверсификация финансового рынка, хотя тесная взаимосвязь всех его секторов не позволяет переоценивать значение этого последнего фактора.

Достаточно ли окажется перечисленного для того, чтобы компенсировать снятие административного контроля? На этот вопрос сегодня, как представляется, ответа еще нет.

Проблемы общественного сектора. Остановимся теперь на роли общественного кредита и, в частности, правительственных банков и финансовых институтов.

Что касается главного из них, Банка Японии, то его роль как «банка банков» и хранителя ценности денежной единицы будет рассмотрена в четвертом разделе главы. Будучи центральным банком страны, этот банк, так же как центральные банки в других развитых странах, никогда не принимает средств и не предоставляет кредитов непосредственно промышленности и вообще частному нефинансовому сектору.

Выделяя, таким образом, центральный банк в совершенно отдельную категорию, мы имеем следующую структуру общественного кредита в Японии.

Средства от населения поступают в государственную почтово-сберегательную сеть, аккумулируются двумя пенсионными фондами: национальным (кокумин нэнкин) и народного благосостояния (косэй нэнкин), а также почтовыми фондами: страхования жизни (канъэки сэймэй хокэн) и пенсионным (юбин нэнкин). Эти средства (за исключением почтовых фондов) перечисляются на спецсчет Бюро доверительных фондов и затем вместе со средствами с почтовых фондов, средствами, полученными от выпуска и продажи частному сектору облигаций гарантированных правительством займов (выпускаемых в основном общест-

венными корпорациями), а также с очень незначительными по своему размеру средствами, перечисляемыми из центрального бюджета на спецсчет промышленных инвестиций, используются в Программе государственных инвестиций и кредитов (дзайсэ тоюси кэйкаку), называемой еще «вторым бюджетом», а также на приобретение облигаций государственных займов.

Далее, те деньги, которые поступают в Программу государственных инвестиций и кредитов, распределяются между двумя правительственными банками (Экспортно-импортным банком и Банком развития), финансовыми (например, по финансированию жилищного строительства, помощи мелким и средним предприятиям, развитию ряда регионов и т. д.) и общественными корпорациями, специальными компаниями, органами местной администрации и т. д. и через них реинвестируются в национальную экономику³³.

Одним из парадоксов нынешней экономической ситуации в стране является то, что именно сейчас, когда наблюдается четкая тенденция к свертыванию прямого государственного вмешательства в сфере кредита и когда японский частный сектор в значительно большей мере, чем ранее, может сам себя обеспечивать в финансовом отношении, относительные размеры средств, перераспределяемых через общественные финансовые институты, не только не сокращаются, но даже возрастают³⁴.

Каковы причины этого парадокса?

Главным образом мы имеем здесь дело с наследием кризиса конца 70-х — начала 80-х годов в банковской сфере. В то время как процентные ставки по банковским депозитам устанавливались под руководством министерства финансов, процентные ставки по депозитам в почтово-сберегательной сети устанавливались министерством связи, в ведении которого она находится. Последние оказались существенно выше, что привело к переливу средств из банков в почтово-сберегательную сеть. Значительно выросли также пенсионные и страховые фонды в связи с развитием системы социального обеспечения в стране. Все это привело к аккумуляции в сфере общественных финансовых институтов значительных средств.

Частично эти средства поглощались приобретением облигаций государственных займов. В частности, доля средств, вложенных в облигации государственного займа Бюро доверительных фондов, составила в середине 80-х годов почти четверть всех средств этого фонда³⁵.

Но, несмотря на это, объем неиспользованных средств по Программе государственных инвестиций и кредитов в последние годы составляет от 17 до 30% ее плановых размеров. Правда, в основном эти средства не используются по линии органов местной администрации. Но и центральные правительственные финансовые институты, чтобы найти свое место на рынке в условиях повышения уровня финансовой самообеспеченности частного сектора и общего избытка денежного капитала в стране, на-

чинают явно выходить за рамки предписанного им поведения — дополнения, а не замещения частных банков ³⁶.

Конкуренция с частными банками, вынуждающая понижать процентные ставки по кредитам, в сочетании с либерализацией процентных ставок по депозитам привела к тому, что (так же как и у частных банков) процентный доход от предоставляемых кредитов перестал покрывать расходы почтово-сберегательной сети по выплате процентов вкладчикам и разница покрывается из государственного бюджета ³⁷.

Таким образом, мы приходим к выводу, что расширение масштабов общественного сектора в сфере кредита в конце 70-х — первой половине 80-х годов произошло в основном под воздействием факторов временного характера, связанных с тем, что вся кредитная сфера переживала переходный период. Более того, это расширение в значительной мере поддерживалось дотациями из государственного бюджета и не может быть сохранено при применении настоящих и хозрасчетных отношений, особенно в условиях новой ситуации конкурентного рынка и финансовой самообеспеченности частного сектора.

Означает ли сказанное, что общественный кредит будет вообще сходить на нет? Думается, что это не так. Но определенное сокращение его масштабов и изменение функций, видимо, должно произойти.

Уже в самом ближайшем будущем можно ожидать замедления притока средств в государственную почтово-сберегательную сеть в связи с либерализацией процента по мелким банковским депозитам, отменой налоговых льгот мелких вкладчиков (так называемой системы «марую») и общей тенденцией к диверсификации финансовых активов. Почтово-сберегательной сети придется учитывать рыночные ставки процента при определении своих ставок по депозитам, а это сделает конкуренцию с частным сектором еще более трудной для правительственных банков и финансовых корпораций.

Как считают многие японские специалисты, с которыми согласен и автор данной главы, путь конкуренции с частным кредитом в условиях либерализации для общественного сектора вообще бесперспективен. Почтово-сберегательная сеть будет в дальнейшем сосредоточиваться на аккумуляции мелких и мельчайших вкладов, причем помещать все больше своих средств в облигации госзаймов, что обеспечит их доступность мелким вкладчикам и достаточно приемлемый уровень процента.

Что же касается правительственных банков, финансовых корпораций и т. д., то в условиях, когда в количественном плане частные банки и прочие финансовые институты могут снабжать экономику вполне достаточным объемом финансовых ресурсов, им придется все больше перестраиваться на дополнение частного кредита с качественной стороны, т. е. сосредоточиваться на таких сферах, как накопление общественного капитала, помощь в переориентации с внешнего на внутренний спрос, особенно для

мелких и средних предприятий, жилищное строительство, развитие новейших отраслей промышленности, перспективы предоставления кредитов, которые еще неясны для частного сектора, и т. д. При этом потребуются дополнительные прямые правительственные дотации, и с учетом нагрузки на бюджет и требования избежать несправедливой конкуренции абсолютные масштабы финансирования по линии правительственных институтов будут, вероятно, несколько сокращаться, устраняя такое финансирование прежде всего там, где оно может осуществляться на коммерческой основе частными кредитными учреждениями.

«Экономика ценных бумаг»

Ошибка монетаристов. 70-е и начало 80-х годов были временем торжества идей и практики монетаризма во всех развитых странах, в том числе и в Японии. Неудачи кейнсианской экономической политики, в частности ее неспособность справиться с инфляционными процессами, возродили веру в справедливость старого классического постулата: цены растут пропорционально увеличению денежной массы в обращении, поэтому расширение денежной массы сверх реальных потребностей экономического роста приводит к инфляции.

Популярность этих идей была настолько велика, что, казалось, никого не смущает тот факт, что молчанием обходится вопрос, как узнать заранее, какой прирост денежной массы нужен для реального роста, а какой является излишним. В виде уступки кейнсианцам монетаристы, правда, признали, что на небольшом отрезке времени расширение денежной массы приводит к увеличению национального дохода, в том числе в реальном исчислении. Традиционная количественная теория денег дополнилась, таким образом, еще одним постулатом: в краткосрочном плане рост денежной массы вызывает как рост цен, так и рост национального дохода в реальном исчислении³⁸.

Таблица 23 красноречиво свидетельствует, что по крайней мере в применении к экономике Японии последних 6—7 лет и тот, и другой постулаты неверны³⁹. В самом деле, как нетрудно подсчитать, среднегодовой темп роста денежной массы составлял в 1982—1988 гг. 9%, тогда как оптовые цены падали в среднем на 2,1% в год, а потребительские — увеличивались на 1,4%.

От фигурирующего в таблице временного отрезка в 7 лет никак нельзя отмахнуться, как от «краткосрочного среза». Поэтому приводимые расчеты с очевидностью свидетельствуют против первого классического постулата количественной теории. Но даже если, признав семилетний период «коротким», попробовать применить второй постулат, это ничего не изменит. За это же время объем ВВП в текущих ценах вырос на 30,3% (на 20,3% в реальном исчислении, остальное приходится на рост дефлятора ВВП). Таким образом, 21,4% прироста денежной

Темпы роста денежной массы, объема ВВП и цен в Японии*, %

	1982 г.	1983 г.	1984 г.	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.**
Денежная масса (М2+СД)	7,9	7,3	7,8	8,7	9,2	10,8	11,3
Объем ВВП в текущих ценах	5,0	4,0	6,4	6,4	4,4	4,1	5,5
Объем ВВП в реальном исчислении	3,1	3,2	5,1	4,9	2,4	4,3	4,8
Оптовые цены	1,8	—2,2	—0,3	—1,1	—9,3	—3,7	—0,1
Потребительские цены	2,8	1,9	2,3	2,0	0,6	0,1	0,1

* Нихон кэйдзай-о тусин то суру кокусай хикаку токэй (Японская экономика как исходная база для международных статистических сопоставлений). Токио, 1988, с. 29—30, 59—60, 90—94; Нихон кэйдзай симбун. 16.01.1989. Показатель денежной массы, приведенный в таблице, включает в себя совокупность наличных денег в обращении и денег на всех видах депозитов в общенациональных банках, а также депозитных сертификатов и является основным показателем, применяемым Банком Японии.

** Данные за 1988 г. предварительные.

массы (почти 3,6% в год) провалились, если исходить из представлений монетаристов, в загадочную «черную дыру».

Никакой «черной дыры», конечно, нет. Ошибка монетаристов состоит в том, что при определенных условиях расширение денежной массы может не только вызывать устойчивое, а не просто кратковременное расширение реального производства⁴⁰ без инфляции, но еще и использоваться в сфере, не имеющей прямого выхода на реальный продукт, который отражается в объеме ВВП, и не влияющей непосредственно на общий уровень цен.

Вплоть до второй половины 70-х годов финансовая самообеспеченность частного сектора в Японии была настолько низкой, что всю кредитно-денежную систему можно было именовать полугосударственной, основанной на жестком контроле со стороны правительства за банками, а банков — за финансированием экономики в целом⁴¹. О сколько-нибудь развитом финансовом рынке не могло быть и речи. Но в 80-е годы частный сектор вышел из состояния перманентного «овердрафта», в связи с чем и появились тенденции, отмеченные в предыдущем разделе. Еще более очевидно новая ситуация проявилась в том, что названо переходом от «заемной экономики» к «экономике ценных бумаг»⁴². Интересно, что главную роль в ее развитии сыграло появление во второй половине 70-х годов солидного бюджетного дефицита⁴³.

Влияние бюджетного дефицита. Вначале немного экономической истории. После войны выпуск облигаций государственных займов был впервые начат с 1965 г. Это был так называемый строительный заем для финансирования общественных работ (в первую очередь строительства дорог, мостов и т. д.). Формаль-

Рынок облигаций госзаймов в Японии*, трлн. иен

Финансовый год	Объем выпуска госзаймов		Сумма, размещаемая на рынке		Сальдо государственного долга	Сальдо закупок Банка Японии***	Масштабы купли и продажи на рынке****
	всего**	в том числе новых	всего	открытая подписка			
1975	5,8	5,8	4,5	—	15,0	7,8	...
1976	7,5	7,2	6,1	—	22,1	8,7	3,2
1977	10,2	9,6	8,9	—	31,9	9,8	21,8
1978	11,4	10,7	10,5	1,0	42,6	11,0	68,3
1979	13,6	13,5	11,0	1,0	56,2	11,3	109,7
1980	14,6	14,2	10,3	1,7	70,5	12,0	162,8
1981	13,9	12,9	9,3	2,5	82,3	12,0	190,1
1982	18,1	14,7	11,8	3,1	96,5	12,0	226,9
1983	18,4	13,8	12,5	4,3	109,7	12,9	301,9
1984	18,2	12,8	12,2	3,9	121,7	13,4	695,1
1985	23,0	12,9	15,1	4,2	133,4	14,0	2401,9
1986	26,0	11,5	17,5	7,2	145,1	15,3	3344,0
1987	27,3	9,5	18,1	7,5	151,8	16,1	4949,5
1988	23,4		17,9	7,0			8900,0

* Составлено по: Симамура Т. Вага кун-но кинъю тайсэй, с. 70; Курода А. Нихон-но кинъю сидзё, Цит. соч., с. 102—103, 110, 112; Косясай ёран 1988, с. 26, 27, 216, 225, 254—257, 272; Нихон кэйдзай симбун. 06, 11.01.1989.

** Включая выпуск облигаций взамен старых, у которых подошел срок выкупа.

*** Включая также закупки других ценных бумаг.

**** Сумма сделок с облигациями государственных займов в отделениях компаний по операциям с ценными бумагами в Токио (95—97%), а также на фондовых биржах в гг. Токио, Осака и Нагоя.

но говоря, это уже было нарушением принципа сбалансированности государственных финансов, взятого на вооружение с конца 40-х годов. Но размер строительного займа был незначителен, и шли эти средства на накопление общественного капитала. Всего за 1965/66—1974/75 фин. гг. было выпущено облигаций государственных займов на сумму 9,9 трлн. иен, их накопленный размер в 1974/75 фин. г. составил 9,7 трлн. иен. Зависимость расходной части государственного бюджета от государственных займов составила в среднем за этот период 10,4%, отношение накопленного размера государственного долга к ВВП в 1974/75 фин. г. достигло лишь 7%, а доля расходов на выплату дивидендов по облигациям государственных займов составляла в этом году 4,4% всех расходов центрального правительства ⁴⁴.

Небольшие размеры выпуска облигаций госзаймов освобождали от необходимости создания рынка. Прием их к размещению осуществлял синдикат подписчиков (различные банки, компании по операциям с ценными бумагами, страховые компании и т. д.). Более того, в условиях общей линии на низкие

процентные ставки дивиденд по этим облигациям был явно занижен, поэтому продажа на рынке была в принципе невыгодна для членов синдиката, степень ликвидности облигаций была низкой. Банкам продажа облигаций была к тому же просто запрещена. Все это не означает, однако, что подписка совсем не имела привлекательности для городских банков, составивших ядро синдиката. Дело в том, что под залог этих облигаций предоставлялся в высшей степени выгодный кредит Банка Японии. Вдобавок по прошествии не менее одного года Банк Японии просто выкупал большую часть облигаций госзаймов, осуществляя, таким образом, «монетизацию» государственного долга⁴⁵.

Все изменилось после того, как в 1975 г. японский парламент перед лицом беспрецедентного экономического кризиса и дефицита государственного бюджета разрешил правительству выпустить облигации не только строительного, но и так называемого красночернильного, или дефицитного, займа. С тех пор вплоть до начала 80-х годов выпуск таких облигаций стремительно возрастал (табл. 24).

В течение какого-то времени сохранялась старая система размещения, но закупки Банка Японии не были расширены во избежание инфляции⁴⁶. В результате монетизация государственного долга стала сильно отставать от его накапливающихся размеров и соответственно увеличилась доля неликвидов в активах банков. Наложившись на кризис их рентабельности, данная ситуация со всей остротой поставила вопрос о разрешении банкам продавать облигации госзайма на рынке. Такое разрешение было дано в 1977 г.⁴⁷, и это сразу создало на рынке ценных бумаг совершенно иную ситуацию, чем раньше.

С 1977 г. именно рынок облигаций госзаймов, основные характеристики которого приведены в табл. 24, занял главенствующее положение среди рынков всех ценных бумаг (95% операций в последние годы). Впервые был создан привлекательный объект для капиталовложений финансовых институтов, корпораций и частных лиц в масштабах, соответствующих их возросшим с конца 70-х и особенно в 80-е годы финансовым возможностям. Но эта привлекательность не появилась самопроизвольно. Для ее обеспечения потребовалось принять ряд мер, и в первую очередь перейти к рыночному механизму проведения подписки.

С этой целью наряду с более гибким определением условий для синдиката подписчиков в 1978—1980 гг. введена в действие система открытой подписки на облигации среднесрочных займов (от двух до четырех лет), которая в последние годы поглощает более 40% всех облигаций, размещаемых на рынке (табл. 24). Вместе со снятием ограничений по срокам перепродажи таких облигаций это привело к тому, что синдикат подписчиков фактически перестал выполнять функции картеля по поддержанию курса облигаций госзайма. В 1984/85—1987/88 фин. гг. городские банки перепродавали от 60 до 77% размещенных среди них об-

лигаций государственных займов⁴⁸. Был также создан рынок форвардных сделок⁴⁹ с облигациями госзайма (1985 г.), объем купли-продажи на котором в 1987 г. достиг более трети общего объема сделок, показанного в табл. 24.

Благодаря этим мерам, а также ежегодному сокращению выпуска новых облигаций госзаймов вследствие успешного осуществления курса на преодоление бюджетного дефицита правительству удалось значительно изменить ситуацию по сравнению с рубежом 80-х годов.

Как видно из данных табл. 24, выпуск облигаций новых займов сократился в 1987/88 фин. г. на 55% по сравнению с пиковым уровнем 1982/83 фин. г. и вернулся на уровень ниже 1977/78 фин. г. Что касается дефицитного займа, то масштабы его выпуска должны были составить в 1989/90 фин. г. лишь 1,6 трлн. иен, а в 1990/91 фин. г. планировалось вообще прекратить этот выпуск, положив тем самым конец пятнадцатилетнему периоду (1975—1990), в течение которого история государственных финансов писалась «красными чернилами»⁵⁰.

В результате преобладание предложения облигаций госзаймов на рынке над спросом на них начинает сменяться противоположной ситуацией, что связано и со снижением доли рыночного размещения. Как видно из табл. 24, в 1975/76—1979/80 фин. гг. эта доля составляла в среднем 83,8%, а в 1980/81—1988/89 фин. гг. — 68,1%. Соответственно с менее чем 20% до почти 30% выросла доля размещения облигаций в Бюро доверительных фондов, т. е. на средства государственных пенсионных и страховых фондов. Разрешена продажа облигаций госзаймов в почтово-сберегательных кассах, и сегодня синдикат подписчиков уже борется не за то, чтобы ему не навязывали эти облигации, а за то, чтобы министерство финансов увеличило предоставляемую ему долю⁵¹.

Все большее развитие рынка ценных бумаг и рост его привлекательности в глазах инвесторов проявляется и в резком расширении масштабов сделок между профессиональными дилерами. Именно это обеспечило прослеживаемое в табл. 24 разбухание объема купли-продажи облигаций госзаймов. Доля сделок между дилерами поднялась с 20% в 1980/81 фин. г. до более 75% в 1987/88 фин. г.⁵² Это, в свою очередь, увеличило оборачиваемость и сократило разницу между продажной и покупной ценой, способствуя общему повышению экономической эффективности.

Элементы внутреннего финансового рынка. Создание и развитие рынка облигаций госзаймов дало толчок, который ощутила вся сфера кредита и денег. В первую очередь именно этому влиянию Япония обязана созданием свободного рынка краткосрочных капиталов на рубеже 70—80-х годов и постепенным снятием регулирования процентных ставок в целом⁵³. Экономический механизм такого воздействия заслуживает внимания.

Одной из «первых ласточек», возвестивших появление от-

крытого рынка краткосрочных капиталов в Японии, было создание рынка «гэнсаки». Мало кто уже вспоминает сегодня, что этот рынок появился из-за проблем с размещением облигаций госзаймов. В середине 70-х годов, когда коммерческим банкам еще не разрешалось перепродавать облигации, чтобы обойти эти ограничения, специально была организована система «гэнсаки» (продажа с обязательством последующей перекупки в установленный срок и с выплатой процента). Благодаря ей банки, не нарушая запрета формально, получили возможность фактически обращать все же облигации госзаймов в ликвидные ресурсы по свободно устанавливаемой процентной ставке.

За этой «первой ласточкой» последовали другие. Свободно устанавливаемый (и более высокий, чем по депозитам) процент на рынке «гэнсаки» стал стимулировать корпорации снимать средства с депозитов в банках и вкладывать их в «гэнсаки». Естественным следствием явилось создание в 1979 г. свободного рынка депозитных сертификатов, а затем и полная либерализация процента по крупным депозитам. Усилилось во имя социальной справедливости давление в пользу отмены регулирования процентных ставок вообще по всем депозитам. В последние годы, если учесть еще влияние интернационализации, рынки краткосрочных капиталов растут все быстрее. Чуть позже мы рассмотрим те несколько неожиданные изменения в поведении частнокорпоративного капитала, которые это вызвали.

По сравнению с развитием рынка облигаций государственных займов и краткосрочных капиталов успехи рынка долгосрочного прямого финансирования выглядят скромнее. Особенно это относится к рынку облигаций частных компаний. Однако некоторые сдвиги все же есть.

В 1971/72—1974/75 фин. гг. на банковские займы приходилось свыше 88% привлеченных средств корпораций, а в 1983/84—1986/87 фин. гг. — уже лишь 77%. Особенно быстро переход к прямому финансированию прогрессирует в последние годы. На фоне незначительного роста банковских займов размер выпуска ценных бумаг увеличивается огромными темпами: с 9,6 трлн. иен в 1986 г. до 16,5 трлн. иен в 1988 г.⁵⁴. При этом особенно растет выпуск как на внутреннем, так и на внешнем рынке конвертируемых облигаций и облигаций с купонами⁵⁵.

Отметим в этой связи, что дальнейшее укрепление рынка ценных бумаг стоит в ряду первоочередных задач сферы кредита в Японии (не в последнюю очередь и в связи с интернационализацией, о которой речь пойдет в следующем разделе). В ответ на все более широкое распространение на мировом рынке таких видов сделок, как форвардные сделки с частными облигациями и опционные сделки⁵⁶, в Японии тоже начата подготовка к снятию соответствующих запретов. С апреля 1989 г. открылась опционная продажа облигаций госзаймов отделениями компаний по операциям с ценными бумагами, в июне было намечено начало функционирования биржи форвардных сделок. Осакая

биржа планирует с 1990 г. впервые в мире начать форвардные операции с конвертируемыми облигациями.

Нельзя не сказать здесь и про рынок акций. На протяжении вот уже семи лет почти каждый день приносит сообщение о новом рекордном повышении их курса на Токийской бирже. Даже «черный понедельник» в октябре 1987 г. лишь ненадолго выбил японскую биржу из колеи. Уровень, с которого произошел тогда крах, был оставлен позади уже в феврале 1988 г., а к началу 1989 г. повысился еще на 32%⁵⁷.

В этой связи возникает ряд интересных проблем. Большинство акций японских компаний имеет номинальную стоимость 50 иен (лишь некоторые имеют номинал 500 иен). При этом рыночная цена акций фирмы «Тоёта», например, в декабре 1988 г. была 2500 иен (в 50 раз больше номинала), компании «Мацусита дэнки» — 2450 иен и т. д. В результате такого сильного отрыва рыночного курса от номинала дивиденды (выплачиваемые на номинал) в процентном отношении становятся совершенно ничтожными. Так, считающийся хорошим дивиденд в 6 иен (12% номинала) составляет лишь 0,24% по отношению к рыночному курсу акций «Тоёта» (т. е. к реальной цене, по которой можно купить акции этой фирмы). В целом акции в Японии покупаются по цене, в 60 раз превышающей удельную прибыль компаний на одну акцию, тогда как в США — в 10 раз.

И все же они покупаются! Как показывают расчеты экономистов, в какой-то мере такую разницу с США можно объяснить более низкой долей прибыли на собственный капитал японских корпораций по сравнению с американскими⁵⁸. Но главное, что, раз начавшись, бум становится самоподдерживающимся и вопрос уровня дивидендов совершенно отходит на второй план по сравнению с возможностью курсового выигрыша. Более того, можно даже сказать, что игра на бирже стала своего рода потребительским товаром наподобие спорта или азартных игр. Для не желающих вникать в тонкости хозяйственной деятельности отдельных компаний, в июне 1987 г. создан форвардный рынок умозрительного товара: индекса курса акций TOPIX⁵⁹. Стремящийся к спокойной жизни может на нем гарантировать себе ее, а азартный игрок — попробовать сыграть на правильности своего прогноза.

В результате такой активности инвесторов Токийская фондовая биржа стала в 1987 г. крупнейшей в мире, обойдя (еще и благодаря изменению соотношения валютных курсов) Нью-Йоркскую. Общая стоимость акций, котирующихся в Нью-Йорке, составила на конец 1987 г. 2,1 трлн. долл., а в Токио — почти 3 трлн. долл. Объем купли-продажи в течение 1987 г. (1,7 трлн. долл.) лишь незначительно отстал от Нью-Йорка (1,9 трлн. долл.)⁶⁰.

Все это находит отражение и в статистических данных о диверсификации финансовых активов населения и корпораций. Долгое время свободные средства населения в основном храни-

лись на банковских депозитах. В 1971 г. на них (а также на наличные деньги и вклады в почтово-сберегательной сети) приходилось 62% кассового остатка сбережений (на ценные бумаги — лишь 19%). К 1980 г. картина изменилась мало (соответственно 64 и 16%)⁶¹. Однако в 1987 г. эти цифры составили соответственно 55 и 20%. Значительно возросли также активы населения в форме страховых фондов: с 12% в 1971 г. и 13% в 1980 г. до почти 18% в 1987 г.⁶².

Что касается корпораций, то естественно, что как размеры, так и распределение их временно свободных средств испытывают большие циклические колебания, поэтому для их сглаживания рассмотрим усредненные данные по циклам деловой активности. На последнем отрезке периода высоких темпов экономического роста (1971—1974) на наличные деньги и депозиты в банках приходился 81% свободных средств, а в последнем из завершившихся циклов (1983—1986) — 58%. У некоторых корпораций финансовая деятельность стала (по-видимому, временно) основным источником дохода. Особенно это относится к 1984—1985 гг., когда на доходы от финансовых активов пришлось более половины всей прибыли крупных корпораций (с собственным капиталом свыше 100 млн. иен); 25% компаний, зарегистрированных на Токийской бирже, получали значительно больше процентных доходов и дивидендов, чем выплачивали сами.

Эта ситуация вызвана, в частности, тем, что либерализация рынка ссудных капиталов осуществлялась неравномерно: процентные ставки по крупным депозитам, депозитным сертификатам и т. д. были либерализованы раньше, чем по банковским кредитам. Поэтому японские корпорации, взяв в 1985 г. кредитов на сумму 29,1 трлн. иен, 25,5 трлн. иен использовали для вложений в финансовые активы (разумеется, эти агрегированные цифры не дают представления о том, что делали конкретные компании)⁶³.

Но есть, очевидно, и более глубокие причины. К ним относятся уже отмеченное ранее значительное перераспределение сил между финансовым и нефинансовым секторами экономики в пользу последнего, рост степени самофинансирования. По мере того как уходит в прошлое система «негласных контрактов», корпорациям приходится все больше переходить на самострахование от экономических рисков. Главным направлением такого самострахования становится диверсификация производственной деятельности и активный поиск новых шансов для бизнеса в нетрадиционных для той или иной компании сферах. Такая деятельность требует возможности быстрого финансового маневра. Поэтому весьма популярными становятся вложения в финансовые активы, приносящие неплохой процентный доход и в то же время являющиеся высоколиквидными резервами. Макроэкономические последствия такой стратегии неоднозначны: с одной стороны, повышается стабильность и одновременно гибкость

системы в целом, но, с другой стороны, большие средства отвлекаются от собственно производственной деятельности, что снижает темпы роста экономики.

Итак, именно развитие в 80-е годы рынка ценных бумаг и создание многих новых отсеков такого рынка поглотили всю ту избыточную с точки зрения потребностей реального роста денежную массу, которая была выпущена. Поскольку это развитие тесно связано с появлением рынка облигаций госзаймов, мы можем сделать вывод, что в тех конкретных условиях, которые сложились в японской экономике, бюджетный дефицит не только сыграл крайне полезную макроэкономическую роль, но и, усилив благодаря правильной политике Банка Японии интерес к ценным бумагам вообще, косвенно способствовал прекращению инфляционных процессов. Иначе говоря, бюджетный дефицит (и, как будет показано далее, интернационализация) привел к резкому расширению возможностей потребительского выбора для населения и объектов инвестиций для корпораций, впервые включив в его сферу финансовые активы. Тем самым практика Японии больше соответствовала кейнсианскому, чем монетаристскому видению мира ⁶⁴.

Оценивая в целом переход к «экономике ценных бумаг», можно сказать, что он, будучи вызван объективной экономической необходимостью, сыграл большую роль в повышении эффективности функционирования сферы кредита и в создании возможности маневра в борьбе с инфляцией и кризисными явлениями конца 70-х — начала 80-х годов. Конечно, неправильно было бы полностью отвести опасения, что хотя рынок ценных бумаг и поглощает пока избыток денежной массы, что-то может вызвать внезапный отток капиталов от этого рынка и их прилив на рынок товаров. Вспышки роста цен на землю и недвижимость в последние годы как будто дают основания для таких опасений. Однако на самом деле таких оснований, как представляется, не так много, ибо спрос на финансовые активы принципиально отличается от спроса на большинство потребительских товаров и услуг. Более существенно другое: «откачивание» денежной массы с рынка товаров и услуг в таких масштабах (и при относительно невысоких, а в последние годы даже очень низких процентных ставках) могло состояться только один раз, потому что «экономика ценных бумаг», по сути, формировалась впервые.

Токио — мировой финансовый центр

Слово «интернационализация» стало в последнее время одним из самых популярных в словаре многих экономистов, и это вполне закономерно. В рассматриваемой нами сфере влияние ее было настолько велико, что обойтись без ее изучения в данном разделе нельзя.

Особую актуальность эта тема приобретает в 80-е годы, что объясняется просто: интернационализация в кредитно-денежной сфере невозможна без снятия ограничений на конвертируемость национальной валюты. Такое снятие ограничений проходило в Японии постепенно с конца 50-х годов. Но лишь с принятием новой редакции закона о контроле за внешней торговлей и иностранной валютой в 1980 г. этот процесс полностью завершился⁶⁵. Пересмотр закона дал такой же мощный толчок развитию сферы кредита и денег, как и появление облигаций госзайма, рассмотренное в предыдущем разделе⁶⁶.

При этом некоторые дополнительные меры, принятые в 1984 г., придали этому процессу «второе дыхание». Речь идет об отмене «принципа реального спроса» («дзицудзю гэнсоку») и ограничений на перевод банками краткосрочных активов в иностранной валюте в иеновые («энтэн кисэй»).

«Принцип реального спроса» требовал, чтобы форвардные сделки банков с клиентами основывались на реальной основе, в виде уже заключенных внешнеторговых контрактов. Его отмена впервые позволила развиваться настоящему форвардному рынку, на котором нефинансовые компании могут застраховать себя от риска изменения в будущем валютного курса, а маклеры — сыграть на точности своего прогноза. Что касается второй меры, то ее значение тесно связано с отменой указанного принципа. При заключении с клиентом форвардного контракта, например, на покупку долларов банку, чтобы сохранить неизменными свои общие позиции в иностранной валюте, нужно уже сегодня перевести собственные долларовые активы в иеновые (мы еще вернемся к этому вопросу).

Именно с 1984 г. в условиях огромного положительного сальдо торгового баланса начинается настоящий бум японских инвестиций за рубежом, в результате чего в 1987 г. объем внешних активов Японии превысил 1 трлн. долл. и почти сравнялся с американским при активном в отличие от американского сальдо (рост в 13,4 раза по сравнению с 1977 г. и в 2,5 раза по сравнению с 1985 г.)⁶⁷.

Влияние интернационализации на внутренний финансовый рынок проявляется в следующих аспектах. Во-первых, рост зарубежных активов японских инвесторов и иностранных займов японских корпораций заставляет японские финансовые институты искать и находить новые организационные формы и разрабатывать новые товары, чтобы не упустить клиентуру. Во-вторых, рост займов иностранных корпораций в японской валюте и иеновых депозитов и инвестиций в ценные бумаги нерезидентов повышает значение неяпонской клиентуры для банков и компаний по операциям с ценными бумагами. Японские финансовые институты становятся транснациональными. В-третьих, превращение иены в немаловажную вспомогательную международную расчетную единицу, рост масштабов Токийского валютного рынка означает значительно большую, чем ранее, степень привязан-

ности внутреннего финансового рынка к мировому. К этому вопросу тесно примыкает проблема курса иены.

По каждому из перечисленных аспектов можно было бы написать отдельную работу. Но придется ограничиться лишь весьма кратким изложением, приоритет в котором, учитывая неразработанность темы в целом в советском японоведении, хотелось бы отдать разъяснению некоторых моментов, без понимания которых нельзя пойти дальше весьма поверхностного нагромождения фактов и цифр.

Капиталообмен с заграницей. Огромные темпы оттока капитала и роста зарубежных активов Японии, особенно в 1986—1987 гг., связаны с тем, что страна только-только вступает в стадию «зрелости» как экспортер капитала. Основными вкладчиками, в частности в американские ценные бумаги, являются страховые компании и инвестиционные трасты, аккумулирующие сбережения населения. Доля иностранных ценных бумаг в общем объеме активов компаний по страхованию жизни увеличилась с 2,7% в 1980 г. до 13,73% в 1987 г., у компаний по страхованию имущества — соответственно с 2,75 до 10,38, а у инвестиционных трастов колебалась в 80-е годы от 1,74% (1983 г.) до 12,77% (1986 г.). В то же время у коммерческих банков эта доля не превышает 2%. В абсолютном выражении на страховые компании всех видов и трасты приходится в последние годы 46% всех вложений в иностранные ценные бумаги, а вместе с траст-счетами общенациональных банков — почти 70% ⁶⁸.

Все это говорит о том, что бум на внешнем рынке является продолжением бума на внутреннем и связан на данном этапе с действием мотива оптимизации финансового портфеля. Иначе говоря, механизмы обоих бумов не отличаются друг от друга. При этом диверсификация внутреннего финансового портфеля, в частности повышение в нем доли страховых фондов и ценных бумаг, постоянно поставляла все новые капиталы на внешний рынок, так что страховые компании и траст-банки, располагающие долгосрочными фондами, отреагировали на повышение в последние годы валютного риска с помощью некоторого сокращения новых портфельных инвестиций, но не изъятием средств с внешнего рынка вообще.

Несколько отличалось в этом плане поведение инвестиционных трастов, которые отчитываются перед своими клиентами гораздо чаще. В 1987—1988 г. они резко сократили количество иностранных ценных бумаг в своем портфеле ⁶⁹. По оценкам М. Кавани и Х. Окумура, во второй половине 80-х годов и остальные инвесторы тоже постепенно становятся более восприимчивы к риску изменения валютного курса ⁷⁰. Это постепенно ведет к коррекции ситуации середины 80-х годов, когда прямые инвестиции совсем было отошли на второй план по сравнению с портфельными.

Перейдем теперь к займам японских компаний в иностранной валюте и выпуску ими ценных бумаг на внешнем рынке.

Немалое место в финансировании деятельности японских корпораций занимают «импакт-займы» (несвязанные займы в иностранной валюте)⁷¹. Их доля во всем финансировании из внешних источников крупных корпораций составляла в 1980—1984 гг. 11,6% против 1,4% в 1970—1974 гг. Но в последние годы особенно быстро растет выпуск на внешнем рынке облигаций. В 80-е годы японские компании часто выпускали на внешнем рынке больше облигаций, чем на внутреннем. При этом основными рынками, где осуществлялся такой выпуск, были рынок евродолларов и швейцарских франков (в общей сложности порядка 85%)⁷².

Чем же был так привлекателен внешний рынок? Здесь можно назвать ряд факторов: и простота процедуры по сравнению с принятой в Японии, и отсутствие необходимости предоставления залога (требуется лишь поручительство банка при головной компании, а в случае выпуска конвертируемых облигаций не требуется и этого), и стремление обезопасить себя от валютного риска (под экспортное производство, оплачиваемое в долларах, взять кредиты тоже в долларах и тем самым застраховаться от их обесценения) и т. д. Но все же главная причина, это, по-видимому, возможности, связанные со «своповыми» сделками. Вероятно, с тем же самым связан и рост количества ценных бумаг в евроиенах, выпущенных иностранными компаниями. Их выпуск сразу же после либерализации в 1985/86 фин. г. составил 1,7 трлн. иен, а в последующие два года — 2,9 трлн. и 2,4 трлн. иен⁷³.

Сделки типа «своп» — это новое и крайне важное явление на японском финансовом рынке, которое пока не получило должного освещения в японоведческой литературе. По некоторым оценкам, 65—75% всего выпуска ценных бумаг на еврорынках осуществляется с целью «свопа», в том числе почти весь выпуск японскими компаниями обычных облигаций и облигаций с купонами. На валютном рынке в Токио сделки типа «своп» составили 60% всех операций с американскими долларами в 1985 г.⁷⁴. Широкое распространение сделок «своп» свидетельствует, что значительная часть облигаций в иностранной валюте, выпущенных японскими компаниями, представляет собой скрытый спрос на иеновый капитал. Именно поэтому финансовые институты Японии стараются сейчас, как это было показано в предыдущем разделе, как можно скорее создать условия для более свободной и разнообразной купли-продажи облигаций в Японии, включая в перспективе, видимо, и японские варианты популярных на еврорынке ценных бумаг FRN, NIF, RUF⁷⁵.

Одновременно с выходом на внешний финансовый рынок нефинансовых японских компаний набирает силу и процесс привлечения иностранных заемщиков и вкладчиков на финансовый рынок Японии.

Одним из первых проявлений начинающейся интернационализации сферы кредита в Японии было увеличение размеров за-

границной сети японских банков и прочих финансовых институтов еще в 70-е годы. В результате к середине 80-х годов японские банки имели за границей 178 отделений и 123 филиала, действующих на основе местных законов, а если прибавить к этому еще и разного рода представительства и офисы, то число «опорных пунктов» за границей составит 629. Компании по операциям с ценными бумагами имели в то же время 210 «опорных пунктов». По данным Банка международных расчетов (БМР), на конец 1985 г. по объему международных финансовых сделок (т. е. сделок в иностранной валюте и (или) с иностранной клиентурой) японские банки с активами 639,6 млрд. долл. занимали первое место в мире (впереди банков США) ⁷⁶.

В последние годы открывается для капиталообмена с внешним миром и рынок ценных бумаг.

Еще в 1970 г. была разрешена подписка на иностранные облигации в иенах («эндатэ гайсай»), что позволило иностранным компаниям использовать Японию как источник капитала. Несмотря на то что многие считают процедуру выпуска «эндатэ гайсай» слишком сложной и отпугивающей значительное число потенциальных заемщиков, до 1985/86 фин. г. в целом этот рынок быстро возрастал ⁷⁷. Но затем он резко сократился, что связано главным образом с вздорожанием иены по отношению к доллару. С 1979 г. иностранные компании, а с 1984 г. и японские выпускают облигации в евроиенах, и масштабы выпуска быстро расширяются ⁷⁸. Последний фактор особенно усилил «либерализационное» давление на внутренний рынок.

Иностранные компании также стали продавать свои акции на Токийской фондовой бирже. К 1984 г. (с 1973 г.) на ней было зарегистрировано всего 11 компаний, но со значительным упрощением процедуры регистрации в 1984 г. это количество стало быстро расти. В 1987 г. их было уже 88, и они представляли 9 стран. Объем купли-продажи их акций вырос по сравнению с 1984 г. в 37 раз, составив 3,5 трлн. иен (против объема купли-продажи акций японских компаний в 247,2 трлн. иен) ⁷⁹.

Сложнее состоит дело с использованием японского финансового рынка как объекта портфельных инвестиций. Токийская фондовая биржа, ставшая крупнейшим в мире рынком акций, является наиболее привлекательной из таких объектов. Во второй половине 70-х годов доля иностранных физических и юридических лиц в объеме купли-продажи японских акций составляла 4—5%, а в 80-е годы — 10—14% ⁸⁰. Свою долю здесь захотели получить и иностранные компании по операциям с ценными бумагами. Поэтому неудивительно, что вокруг вопроса об их принятии в полноправные члены Токийской биржи подчас разыгрывались баталии, в которых принимали участие государственные деятели. Но сегодня, когда уже многим из них удалось на нее проникнуть, выяснилось, что коммерческих успехов в Японии добиться не так-то просто. Хотя доля сделок, совершенных иностранными компаниями, несколько возросла (но не превышает

величины 0,7%—1%), на сентябрь 1988 г. из 45 иностранных членов Токийской биржи 36 терпели убытки. Что касается объема и прибыльности контрактов, то они явно проигрывают «хозяевам поля», тогда как расходы на оплату персонала, не без их участия, резко подскочили.

После 1975 г. (начало выпуска в больших количествах облигаций госзаймов) и особенно после 1980 г. (принятие новой редакции закона об иностранной валюте) растет и участие иностранного капитала на рынке облигаций. В 1984/85 фин. г. на него пришлось 15,4% всех сделок с ними (затем в течение нескольких лет наблюдается снижение этой величины, по-видимому опять-таки из-за дороговизны иены). Почти с самого открытия рынка «гэнсаки» в 1979 г. доля иностранного капитала в его сальдо составляет немалую величину: от 4 до 23% (в силу самой природы этого рынка краткосрочных капиталов резкие колебания здесь неизбежны)⁸¹. Таким образом, иностранные портфельные инвестиции в Японии играют свою роль в определении тенденций на японском финансовом рынке, и по мере прогресса интернационализации эта роль будет возрастать.

В декабре 1986 г. Япония сделала еще один решительный шаг по пути транснационализации своих банков: был открыт Токийский офшорный рынок. На этом рынке все осуществляемые сделки (в том числе и между самими японскими банками, а тем более между ними и иностранной клиентурой) считаются совершенными вне пределов страны; на них, в частности, не распространяются японские законы о налогообложении процентного дохода, нормы обязательных банковских резервов, регулирование процентных ставок и т. д. Иными словами, речь идет о создании еврорынка на территории Японии.

Задачей этого рынка является обеспечение большего притока средств из-за границы на счета японских банков и больших возможностей предоставления ими кредитов иностранным партнерам путем создания условий максимального благоприятствования. При этом, чтобы избежать влияния этого еврорынка на управляемость внутреннего рынка, он обносится довольно высоким «забором»: жестко ограничиваются возможности перевода банками средств с внутренних счетов на офшорный, не допускается участие никаких иных японских финансовых институтов, кроме банков, имеющих разрешение на операции с иностранной валютой. В связи с этим влияние данного элемента интернационализации на финансовый рынок внутри Японии ограничено (однако он представляет собой еще один фактор, улучшающий в последние годы рентабельность городских банков)⁸².

Несколько неожиданным (особенно для тех, кто черпает сведения о японской «финансовой экспансии» из популярных работ) итогом такой интернационализации японского финансового рынка является то, что быстрый рост внешних финансовых активов Японии более чем компенсируется ростом ее пассивов. Данные о росте внешних активов Японии приведены в начале этого

раздела. Что касается внешних обязательств, то их объем составил в 1987 г. 830 млрд. долл. (рост в 14,3 раза по сравнению с 1977 г. и в 2,7 раза по сравнению с 1985 г., в обоих случаях относительно больше, чем активов!) ⁸³. Некоторое размышление над этим фактом приводит к пониманию его закономерности — интернационализация, более активное включение страны в общую систему мирохозяйственных, в том числе финансовых, связей неизбежно являются процессом двусторонним, и даже самая динамичная и потенциально мощная на сегодняшний день экономика в мире активно использует внешние финансовые ресурсы.

В итоге такого развития японская иена все активнее выходит на мировую арену.

Валютные рынки и курс иены. На протяжении всех послевоенных лет система расчетов в мировой экономике представляет собой систему долларового стандарта. Такая ситуация сохранится и в обозримом будущем. Что же касается второй основной валюты (с которой главным образом сопоставляется доллар), то здесь происходят изменения. Вплоть до конца 60-х годов такую роль на мировом финансовом рынке играл фунт стерлингов. Затем его обошла по своему значению западногерманская марка. В 80-е годы к ней стремительно приближается иена.

Это находит свое проявление и в росте иеновых авуаров в транснациональных банках, и в повышении роли иены в официальных валютных резервах ведущих западных стран, и в росте внешнеторговых расчетов, осуществляемых в японской валюте. С либерализацией закона об иностранной валюте Токийский валютный рынок стал одним из крупнейших в мире ⁸⁴.

Объем сделок на нем в 1985 г. составил 1,76 трлн. долл. (в том числе 1,44 трлн. долл., или 82%, пришлось на куплю-продажу иен за доллары и долларов за иены). Этот масштаб сопоставим с Лондонским и Нью-Йоркским валютными рынками. На них в 80-е годы доля сделок между долларом и иенами тоже существенно повысилась, составив в марте 1986 г. соответственно 14% (третье место после фунта и марки) и 23% (второе место после марки) ⁸⁵.

Особое внимание на валютном рынке в Токио, так же как и на евროрынке облигаций, привлекает рост объема сделок «своп», на которые, как было отмечено выше, в 80-е годы приходилось примерно $\frac{2}{3}$ всех сделок между долларами и иенами.

Либерализация Токийского валютного рынка и его превращение в один из крупнейших в мире приводит к тому, что здесь не в меньшей степени, чем в Лондоне или в Нью-Йорке, начинают формироваться валютные курсы, в особенности что касается курса иены по отношению к доллару. Здесь именно Токио имеет наибольшее, подавляющее значение. Естественно, что валютный курс оказывает большое воздействие на решения японских инвесторов относительно портфельных инвестиций и привлечения средств за рубежом и иностранных инвесторов относи-

тельно таких инвестиций и привлечения средств в Японии. В связи с этим проблема формирования валютных курсов тесно связана с темой данной работы. Ограниченность объема не позволяет рассмотреть этот вопрос во всей его полноте, но нельзя не отметить один момент, по поводу которого в литературе иногда возникают недоразумения.

Валютные курсы с 1973 г. и по сегодняшний день формируются свободно, т. е. на основе баланса спроса и предложения на валютном рынке. Естественно, что в связи с этим все виды сделок на этом рынке, как связанные с внешней торговлей, с зарубежными инвестициями, так и спекулятивные, со ставкой на правильность прогноза, оказывают воздействие на высоту этого курса. Поскольку все сделки такого рода находят сводное отражение в статистике платежного баланса, то возникает искушение использовать ее для выявления факторов, влияющих на курс⁸⁶. Но это — ложный путь, заводящий анализ в тупик.

В 1985—1987 гг. отток капиталов из Японии по масштабам значительно превышал ее положительное сальдо по текущим статьям, поэтому могло показаться, что спрос на иностранную валюту был больше ее предложения. Но как объяснить в таком случае наблюдавшееся тогда повышение, а не понижение курса иены по отношению к доллару и ко всем остальным валютам?

Не вдаваясь в технические детали, остановимся лишь на одном принципиальном моменте.

В самой постановке вопроса содержится внутреннее противоречие, проистекающее из смешения того, что в экономической литературе называется «индивидуальным» и «рыночным» экспериментами⁸⁷. В индивидуальном эксперименте участнику торговли называется цена (или количество товара), в ответ на что он называет свой спрос или предложение (или цену). Но в рыночном эксперименте цена не является независимой переменной, она, так же как и объем сделок, определяется балансом спроса и предложения всех участников торговли⁸⁸.

Иначе говоря, лишь при выведении индивидуальных функций спроса и предложения можно говорить о функциональной зависимости между ценой и количеством по типу $e=f(q)$. Когда же мы сравниваем два разных рыночных равновесия, то ни цена, ни количество не являются независимыми переменными, речь идет о решении системы уравнения $e=g(t)$, $q=h(t)$, где обе величины — e (курс иены) и q (отток капитала) — определяются одновременно под воздействием изменения независимой переменной t , в роли которой могут в данном случае выступать ожидания, динамика процентных ставок, размер внешнеторговых сделок (считая, что они реагируют на изменения курса валюты медленнее, чем капитальные) и т. д.⁸⁹.

В заключение данного раздела отметим, что хотя процесс интернационализации японской финансово-кредитной сферы сопряжен и с выгодами, и с издержками для национальной экономики⁹⁰, это, очевидно, тот случай, когда не меньшее, если не

большее, значение имеет выигрыш в моральном состоянии нации, или, говоря экономическим языком, увеличение непосредственной полезности потребителя.

По воспоминаниям ветерана, работавшего в филиале одного японского банка в Нью-Йорке в начале 60-х годов, «можно было целый день тормозить брокеров и все-таки не заключить ни одной сделки с иеновым капиталом»⁹¹. Прошло менее 30 лет, и японская валюта желанна на всех континентах. Благодаря колоссальным экономическим достижениям японской рыночной системы хозяйствования за этот период и новой политике «открытых дверей», в том числе в финансово-кредитной области, японец со своими родными иенами может в любой точке планеты по-настоящему ощущать себя гражданином второй великой экономической державы мира.

Государство в сфере кредита и денег

До сих пор рассмотрение изменений в сфере кредита и денег в Японии осуществлялось как бы в микроэкономическом разрезе. В заключительном разделе данной главы нам предстоит сменить угол зрения и посмотреть на эту сферу с точки зрения поддержания оптимальных макроэкономических пропорций. Хотя, как было показано в первом разделе, участие государства осуществляется и на микроуровне (система общественного кредита), главным объектом регулирования являются именно макропропорции и неразрывно связанная с их соблюдением ценность денежной единицы. Мы увидим, что в отличие от микроуровня, где на пороге XXI в. наблюдается тенденция к сокращению масштабов прямого правительственного участия (общественного кредита), в сфере макрорегулирования такого свертывания не происходит, хотя существенная трансформация и имеет место.

Нам уже приходилось подробно писать о сфере кредита и денег в Японии именно с позиций макроанализа и роли государственной кредитно-денежной политики. В связи с этим и с ограниченными рамками главы целесообразно сосредоточиться здесь на оттенении ключевых вопросов и новых моментов, которые обозначатся на пороге нового века.

Выше уже упоминалось о том, что центральный банк страны, Банк Японии, занимает совершенно особое место в системе государственного регулирования сферы кредита и денег. Думается, стоит поговорить об этом подробнее.

Государственное перераспределение финансовых средств осуществляется в Японии по следующим основным каналам. Во-первых, через центральный бюджет. Через него средства, собранные с помощью налогов с населения и предприятий, а также путем продажи облигаций государственных займов, направляются на содержание аппарата, социальные программы (включая субсидирование продажных цен на основной продукт пита-

ния — рис), фундаментальную науку, образование, оборону и на очень немногие производственные программы, в основном на строительство дорог, мостов и других элементов общественного капитала (т. е. таких объектов, которые не могут создаваться на принципах самоокупаемости).

Во-вторых, перераспределение финансовых средств идет через Программу государственных инвестиций и кредитов («второй бюджет»). Как было показано в первом разделе, источником поступлений для этой программы служат средства в государственных почтовых сберегательных кассах и в государственных страховых фондах. Аккумулируясь на спецсчетах министерства финансов, эти средства передаются специальным банкам, ассигнуются общественным корпорациям и используются в конечном счете для льготного финансирования перспективных научно-технических разработок, развития производственной и социальной инфраструктуры, развития отдельных регионов, мелкого и индивидуального предпринимательства и т. д.

В-третьих, для перераспределения финансовых средств используются местные бюджеты. Здесь средства, полученные путем сбора местных налогов (с населения, предприятий за пользование земельными участками и т. д.), а также перечисления из центрального бюджета, используются для финансирования различных местных программ, содержания аппарата на местах и т. д.

Наконец, перераспределение средств через общественный сектор в широком смысле осуществляется с помощью продажи и размещения в коммерческих банках облигаций различных общественных корпораций⁹².

Какова же в таком случае роль центрального банка? Следует особо подчеркнуть, что никакого перераспределения финансовых средств Банк Японии (так же как и центральные банки в других развитых странах) не производит. Будучи на основе государственной монополии единственным эмиссионным банком (т. е. не нуждаясь в отличие от всех других банков в наличии резервов для осуществления кредитных операций), он имеет совершенно иные функции.

Основная часть капиталовложений в японскую экономику финансируется через систему коммерческого банковского кредитования. В последние годы все бóльшая часть финансирования (и размещения свободных средств) осуществляется на рынке ценных бумаг и внешнем финансовом рынке. Именно этим сложным «оркестром» финансового рынка и «дирижирует» центральный банк, использующий потребности этого рынка в ликвидных резервах, которые только он один и может предоставить в условиях отсутствия золотого стандарта.

Другими словами, он выступает не орудием непосредственного государственного вмешательства в хозяйственную деятельность на микроуровне (как система общественного кредита), а органом, влияющим с помощью кредитно-денежных макроэко-

номических (т. е. воздействующих на общую конъюнктуру, а не селективно на отдельных производителей) мер на функционирование рыночного механизма в негосударственном секторе экономики. Можно выразить эту мысль и по-иному: деятельность Банка Японии состоит в обеспечении условий, в которых рыночная система хозяйства могла бы функционировать нормально и бесперебойно, для чего в первую очередь нужна организованность в деятельности банковской сферы и финансового рынка в целом и, в частности, решающим образом зависящая от этой деятельности стабильность денежной единицы.

В течение нескольких послевоенных десятилетий эти свои функции Банк Японии осуществлял во многом с помощью административных рычагов. В самом упрощенном виде система выглядела следующим образом.

При быстром возрастании общей массы кредитных ресурсов их распределение осуществлялось в условиях довольно жесткой системы полугосударственного контроля не только на уровне взаимоотношений центрального и коммерческих банков, но и на уровне взаимоотношений частного финансового и нефинансового секторов. В 50 — 60-е годы, когда стояла задача поднять экономику до уровня передовых стран и выбраться из состояния хронической напряженности внешнеторгового баланса, основные процентные ставки устанавливались под руководством Банка Японии на искусственно низком уровне, чтобы сделать кредит как можно более дешевым для промышленных компаний. Этот фактор, а также слабость собственной финансовой базы и неразвитость рынка прямого финансирования приводили к тому, что на рынке кредитов, особенно банков долгосрочного кредита и городских банков, существовало сильнейшее давление избыточного спроса.

Хроническую нехватку резервов для финансирования банков долгосрочного кредита и собственного кредитования нефинансовых компаний городские банки на 80—85% покрывали займами у Банка Японии. Будучи, таким образом, их крупнейшим кредитором, он ежемесячно получал от них отчеты о планах кредитной экспансии и, как правило, ежедневно следил за состоянием банковских балансов. Пользуясь конкуренцией за получение своих кредитов, Банк Японии в случае необходимости пускал в ход административное руководство, устанавливая для банков верхние пределы кредитной экспансии. Таким путем он мог в случае угрозы инфляции или ухудшения внешнеэкономических позиций страны «натягивать вожжи» и почти без повышения процентных ставок остужать перегревающуюся конъюнктуру. С 1955 по 1972 г. Банк Японии прибегал к этим ограничениям 6 раз сроком от 6 месяцев до одного года. В остальное же время в ответ на обострение нужды городских банков в ресурсах им выдавались дополнительные кредиты центрального банка (т. е. эмитировались банкноты под финансовые обязательства частного сектора). Таким путем стимулировался экономический рост.

После «нефтяного кризиса» 1973 г. и мирового экономического кризиса 1974—1975 гг. многое изменилось в плане макроэкономических пропорций в японской экономике. Резко упали темпы роста. Из-за вызванного этим снижения налоговых поступлений нарушилось равновесие государственного бюджета. Значительно более низкие темпы роста экономики во второй половине 70-х и в 80-е годы привели и к тому, что повысилась степень самофинансирования корпораций, уменьшилась их зависимость от банков. В экономике стали быстро накапливаться свободные средства.

В начале развития кризисных событий 70-х годов Банк Японии, действуя по указанию правительства, допустил ряд крупных просчетов в кредитно-денежной политике. Несмотря на то что возможности быстрого количественного экономического роста были на тот момент явно исчерпаны, его заставили проводить такую же политику стимулирования роста, обеспечение которой возлагалось на него в течение всего предшествующего периода. Цели эти, естественно, не были достигнуты, и к тому же еще вырвался из-под контроля инфляционный процесс.

Надо сказать, что уроки были извлечены быстро. Уже в середине 70-х годов центральный банк резко обновил стратегические цели своей политики. Со второй половины этого десятилетия он официально провозгласил главной задачей противодействие инфляции и борьбу за стабильность покупательной силы японской иены. Воплощенное в этом решении изменение менталитета правящих кругов было революционным, и в процессе отстаивания «нового мышления» Банк Японии, опираясь на поддержку ученых и общественности, заметно укрепил свою независимость и автономность от других правительственных органов.

Практические меры по организации рынка ценных бумаг, либерализации регулирования процентных ставок, поощрению интернационализации финансового рынка, описанные в первых трех разделах главы, шли в фарватере этого нового экономического мышления. Главной целью было сохранить и укрепить в новой, усложняющейся ситуации возможности контроля над денежным обращением.

Что представляют собой возможности воздействия на денежную массу (к которому в конечном счете сводятся все средства государственного макроэкономического контроля в рассматриваемой сфере) в современных условиях? Видимо, имеет смысл остановиться на конкретном механизме такого воздействия несколько обстоятельнее.

Количество денежной массы и стоимость денег на протяжении по крайней мере последних 60 лет не привязано ни к каким резервам благородных металлов. Теоретические возражения по этому поводу отражают лишь непонимание их авторами основ современной теории стоимости, а раздающиеся время от времени призывы вернуться к золотому стандарту на практике мало чем отличаются от призывов остановить экономический рост и

вернуться к «золотому веку», что столь же красиво и столь же нереалистично.

Те функции, которые выполнял на определенном историческом отрезке времени золотой стандарт, в настоящее время перешли к резервной политике центрального банка. В нашем случае именно Банку Японии принадлежит решающее слово в предоставлении или непредоставлении коммерческим банкам дополнительных резервов в виде эмиссии банкнотов (все обращающиеся наличные деньги в Японии, за исключением мелкой разменной монеты, представляют собой такие банкноты). Затем сеть коммерческих банков осуществляет на основе этих резервов кредитную экспансию, в результате которой денежная масса (благодаря безналичным расчетам) многократно (но во вполне определенной пропорции) возрастает. Взаимодействие этого институционально ограниченного предложения денег со спросом на них определяет стоимость денег.

Таким образом, эмиссионная политика центрального банка, формируя предложение денег, самым непосредственным образом влияет на их стоимость. А управляемость денежной массы, в свою очередь, по крайней мере в условиях свободного финансового рынка, сводится к контролируемости эмиссии резервов Банком Японии.

В течение 50—60-х годов основным видом контроля за резервами было непосредственное установление под руководством Банка Японии процентных ставок на межбанковских рынках. Эти процентные ставки, как ценовые сигналы, затем определяли планы банков и их потребность в резервах, предоставляемых центральным банком. С учетом цены межбанковского кредита (а также административных указаний Банка Японии) коммерческие банки составляли свои планы кредитной экспансии, а Банк Японии затем снабжал их необходимыми резервами для реализации этих планов. Свободного финансового рынка не было⁹³.

С переходом к более свободному финансовому рынку и либерализацией определения основных процентных ставок такой путь контроля стал постепенно устаревать. Хотя многие его компоненты сохраняются и по сей день, Банк Японии все больше переходит к активной резервной политике, которая уже затем воздействует экономическими методами на процентные ставки и побуждает банки корректировать самостоятельно составляемые планы кредитной экспансии⁹⁴. При этом в конце 70-х и в 80-е годы, с переходом к рыночному размещению облигаций госзаймов, возможности более эффективно контролировать эмиссию резервов возросли, что избавило от необходимости непременно эмитировать резервы для финансирования бюджетного дефицита, а введение плавающего курса иены и ее свободной конвертируемости позволило при необходимости предоставлять рынку самому «разбираться» с валютными курсами.

Рассмотрим более конкретно, как в сегодняшней японской

экономике осуществляется резервная политика центрального банка. Еще в 60-е годы Банк Японии перешел от предоставления коммерческим банкам резервов путем их непосредственного кредитования к перекупке (переучету) имеющихся у них облигаций и векселей. Но на практике еще долгое время такого рода трансформация носила формальный характер. Не было главного компонента рыночного механизма предоставления резервов — самого открытого рынка, на котором происходила бы свободная купля-продажа ценных бумаг и на котором центральный банк выступал бы в роли крупного участника. «Клиентурные отношения» между Банком Японии и его «подопечными» городскими банками (остальные вообще были исключены из числа непосредственных первичных получателей резервов центрального банка) носили еще более ярко выраженный характер, чем аналогичные отношения между банками и нефинансовыми корпорациями. О свободной купле-продаже не могло быть и речи: количество перекупаемых векселей и других ценных бумаг, а также цена перекупки устанавливались заранее Банком Японии.

Решающую роль в создании нового механизма проведения в жизнь кредитно-денежной политики сыграло развитие рынков краткосрочных капиталов, вызванное, в свою очередь, обострившейся проблемой бюджетного дефицита. Довольно быстро стало очевидно, что в новых условиях не только стало невозможным сохранять старые методы, но и естественным образом создаются основы для применения новых.

Сутью новых для Японии (но хорошо известных в мировой практике) методов является широкое использование операций на открытом рынке, где контрагентами Банка Японии выступают не только городские банки, но и другие финансовые институты, а также нефинансовые корпорации. В случае необходимости сделать деньги более «жесткими» Банк Японии продает на открытом рынке ценные бумаги из своих активов, забирая ликвидность у частного сектора. В случае противоположной необходимости он производит на таком рынке закупки ценных бумаг, предоставляя частному финансовому сектору дополнительные резервы.

Однако полностью такая модель еще не нашла применения в Японии, главным образом потому, что, несмотря на очень бурные процессы роста последних лет, открытый финансовый рынок развит еще недостаточно. Ныне Банк Японии, целенаправленно формируя условия для завершения перехода на рельсы новой модели кредитно-денежной политики, продолжает в некоторых случаях использовать и традиционные административные рычаги (они были применены, например, в 1987 г. для прекращения спекулятивного роста цен на земельные участки: центральный банк запретил кредитование не подкрепленных программами конкретного использования сделок с недвижимостью).

Относительная слабость открытых рынков заставляет даже в случае рыночных операций больше действовать не на них, а на

традиционно более развитых в Японии межбанковских рынках. На межбанковские рынки в отличие от открытых допускаются лишь банки. На конец 1987 г. сальдо крупнейших межбанковских рынков составляло: рынка онкольных ссуд — 16,0 трлн. иен, вексельного рынка — 13,1 трлн., Токийского офшорного рынка (иеновая часть) — 15,1 трлн. иен. В это же время сальдо крупнейших открытых рынков составляло: рынка депозитных сертификатов — 10,8 трлн. иен, рынка «гэнсаки» — 6,9 трлн., рынка краткосрочных ценных бумаг правительства (ТВ, или Treasury Bills; именно этот рынок главным образом используется для проведения резервной политики Федеральной резервной системой в США) — всего лишь 2,4 трлн., рынка облигаций краткосрочного госзайма (создан в 1986 г.) — 2,7 трлн., рынка коммерческих бумаг (СР, Commercial Papers, новейшего рынка, созданного в ноябре 1987 г., на котором корпорации, имеющие право выпуска облигаций и зарегистрированные на фондовой бирже, могут продавать беззалоговые векселя на срок от одного до шести месяцев и на сумму не менее 100 млн. иен по свободно определяемому проценту) — 1,6 трлн. иен. Сальдо всех межбанковских рынков, вместе взятых, составило на конец 1987 г. 49,8 трлн. иен против 24,5 трлн. иен сальдо открытых рынков⁹⁵.

В связи с этим в лучших традициях 60-х годов для операций Банка Японии широко используется межбанковский вексельный рынок. Для того чтобы эти операции эффективно воздействовали на величину процентных ставок на всем финансовом рынке и тем самым достигали поставленных целей, необходимо обеспечить капиталобмен и процентный арбитраж между межбанковскими и открытыми рынками. На это нацелен целый ряд мер, принятых Банком Японии в последние годы, в том числе и меры по совершенствованию и либерализации вексельного рынка в конце 1988 г.

В плане развития операций на открытом рынке делаются шаги по использованию для закупки ценных бумаг (в случае желательности предоставления частному сектору дополнительных финансовых резервов и понижения процентных ставок) крупнейшего из открытых рынков — рынка депозитных сертификатов, а для их продажи (при необходимости повысить процентные ставки и поддержать стоимость денег) — рынка краткосрочных ценных бумаг правительства.

Таким образом, методы кредитно-денежной политики в Японии в настоящее время сочетают в себе три «слоя»: все более уходящее в прошлое административное регулирование, «промежуточный вариант» — операции на межбанковском (неоткрытом) рынке и, наконец, начинающие формироваться операции на настоящем открытом рынке. Представляется, что в будущем вслед за широким распространением конкурентных (в противовес клиентурным) отношений в кредитной сфере в целом центр тяжести в приведенном спектре будет все больше смещаться в

сторону открытых рынков и перехода к конкурентным отношениям купли-продажи также и во взаимоотношениях центрального банка с остальной частью финансового рынка. При этом то, что Банк Японии стремится сначала трансформировать характер самого рынка, а лишь затем с некоторым запаздыванием плавно менять свои методы, позволяет приспособливать кредитно-денежную политику и роль государственного макрорегулирования в сфере кредита и денег вообще к новым условиям, не допуская угрозы дестабилизации финансовой системы.

Надо отметить в связи с этим, что, после того как с середины 70-х годов Банк Японии официально стал обращать внимание на движение денежной массы и публиковать официальные прогнозы ее динамики (т. е. осуществлять фактическое таргетирование), эти прогнозы практически всегда оправдывались. Из 40 квартальных прогнозов, опубликованных с третьего квартала 1978 г. по второй квартал 1987 г., лишь 5 раз была допущена ошибка, превышающая 0,5%, и один раз — превышающая 1,5%. 28 раз прогноз попал «в десятку»⁹⁶. Не возникала за этот период и угроза неконтролируемой инфляции. Все это говорит о том, что современные методы контроля за денежной массой являются весьма эффективными и стабильность стоимости денег вполне достижима с помощью ведущего экономически грамотную и независимую политику центрального банка.

Подведем итоги. Рассмотренные в данной главе процессы перехода от клиентурных к конкурентным отношениям на рынке банковского кредитования, переход от «экономики займов» к «экономике ценных бумаг», интернационализация, так же как и трансформация целей и методов кредитно-денежной политики, приводят к одному общему выводу.

В сфере кредита и денег набирают силу механизмы рыночного саморегулирования, происходит освобождение от прямой опеки со стороны государства. Все бóльшая свобода выбора на финансовом рынке, в том числе свобода передвижения капиталов из и в страну, переход правительственных органов к косвенным, экономическим методам воздействия на кредит и деньги через посредство рынка — таков магистральный путь дальнейшего развития в этой области. Несмотря на то что движение по такому пути сопровождается значительным усложнением системы и повышением риска, это же самое движение одновременно создает и новые стабилизаторы, механизмы гарантий от риска для большинства экономических агентов.

Огромную роль в этом играет также государственное регулирование, особенно кредитно-денежная политика. При условии квалифицированного осуществления такого регулирования и при наличии соответствующей политической воли правительство, центральный банк могут нейтрализовать потенциальную нестабильность, вытекающую из более свободной игры рыночных сил, используя в то же время все ее преимущества в плане обеспечения оптимального распределения ресурсов.

Глава девятая

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ЯПОНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Усиление позиций Японии в мировом хозяйстве многократно расширило и усложнило комплекс проблем, связанных с участием страны в международном разделении труда. С одной стороны, развитие внешнеэкономических связей ведет к умножению узлов торгово-экономических противоречий с партнерами, противоречий, выходящих за рамки торговых конфликтов и распространяющихся практически на все сферы экономических отношений: валютно-кредитные связи, миграцию капиталов, научно-технический обмен и др. Это вполне естественное следствие расширения контактов с «внешним миром». С другой стороны, и это, пожалуй, особенно важно, по мере диверсификации хозяйственных отношений с другими странами, накопления опыта кооперации в условиях углубляющейся взаимозависимости государств возникают реальные предпосылки дву- и многостороннего экономического сотрудничества на комплексной, долговременной основе.

Все более очевидным становится, что главные трудности Японии в отношениях с другими странами связаны не со структурными диспропорциями, дисбалансом внешней торговли или заниженным курсом иены. Они заложены в самой традиционной модели участия страны в международном разделении труда. Поэтому дальнейшие перспективы, темпы и пути интернационализации японской экономики во многом будут определяться последовательностью внешнеэкономической стратегии, ходом перестройки системы связей с мировым хозяйством.

Наметившийся в 80-е годы переход к новому типу участия Японии в мировом хозяйстве связан со значительными сдвигами в структуре внешнеэкономических связей, соотношении различных их видов, диверсификацией форм. Понимание этих процессов возможно, на наш взгляд, лишь на основе переосмысления вопросов концептуального плана. К этому кругу вопросов относится прежде всего изменение иерархии ценностей и приорите-

тов в отношениях Японии с другими странами, пересмотр в рамках внешнеэкономической стратегии роли и целей страны в мировом хозяйстве. Поэтому в данной главе нет претензии на всесторонний анализ изменений в торговле, вывозе капитала, научно-техническом обмене. Основное внимание сконцентрировано на эволюции самого подхода к хозяйственным связям с зарубежными странами.

Интернационализация экономики: критерии оценки

Реалистичная оценка нынешнего уровня интеграции Японии в мировое хозяйство, характера участия этой страны в международном разделении труда требует сейчас, на рубеже 80—90-х годов, серьезной переоценки целого ряда традиционных теоретических подходов, привычных концептуальных построений не только в страноведении, но и в изучении международных экономических отношений. Многие прочно закрепившиеся в нашей научной и учебной литературе схемы исследования проблем мирохозяйственных связей ведут к искажению фактического положения вещей, вступают в явное противоречие с действительностью и в конечном счете оказываются контрпродуктивными в том смысле, что вызывают просчеты при принятии политических и хозяйственных решений.

Прежде всего это касается понимания самой тенденции к интернационализации хозяйственной жизни. Вряд ли сегодня кто-либо из ученых-экономистов может серьезно ставить под сомнение общий тренд — диверсификацию и расширение экономических связей государств, усиление их хозяйственной взаимозависимости. Тем не менее на практике анализ сопутствующих противоречий и трудностей зачастую затмевает сам процесс интернационализации хозяйственной жизни, его положительные аспекты, социально-экономическую эффективность.

Японоведческие исследования весьма наглядно это демонстрируют. Если взять зарубежную и советскую научную литературу по проблемам внешнеэкономических связей страны, особенно публикации последнего десятилетия, то станет очевидным, что акцент практически всегда делается на наборе одних и тех же «неразрешимых» проблем: нарастании торговых противоречий с другими странами, конфликтности потоков прямых инвестиций и ссудного капитала, росте соперничества в научно-технической сфере и т. п.

Есть, однако, существенный нюанс, который отличает восприятие этих вопросов, скажем, в США, Западной Европе и в Советском Союзе. В государствах — экономических партнерах Японии хозяйственная интернационализация прочно вошла в повседневную жизнь, пронизала все звенья национальных воспроизводственных комплексов и рассматривается как нечто са-

мо собой разумеющееся. Внимание поэтому сконцентрировано на поиске адекватных сложившимся условиям путей регулируемой интеграции внешнего «фактора» в национальные стратегии развития. Именно с этих позиций выдвигаются на передний план исследований анализ возникающих противоречий, изучение альтернатив в конкретных ситуациях. Для «сторонних» же наблюдателей история взаимоотношений Японии с торгово-экономическими партнерами предстает порой как нескончаемая цепь неразрешимых конфликтов, перманентного обострения противоречий.

Впрочем, подобным подходом грешат и на Западе. Примером может служить так называемый вопрос о несбалансированности торговли со странами Западной Европы, США, «новыми индустриальными странами», ставший, пожалуй, наиболее популярным в последние годы предметом исследований японских и американских экономистов. Ему так или иначе посвящено около $\frac{2}{3}$ всей научной литературы по внешнеэкономическим связям, выходящей в свет.

Нет сомнения, что на современном этапе сама проблема дисбаланса чрезвычайно важна¹. Но очевидно и то, что это лишь частное проявление комплекса проблем, связанных с приспособлением государств к новой модели разделения труда и обеспечения конкурентоспособности хозяйств в условиях общей либерализации экономического обмена. Долгосрочное смягчение торговых дисбалансов может быть достигнуто лишь по мере «притирки» промышленных структур партнеров путем согласования национальных экономических стратегий и расширения международного регулирования. «Перетягивание» же каната, игра на либерализации и ужесточении торгового режима дают краткосрочный и весьма ограниченный эффект. Санкции разного рода, «добровольные ограничения» и другие многообразные формы ограничительно-разрушительной практики регулирования торговли могут в современных условиях претендовать лишь на роль тактических средств, ибо, как отмечают эксперты ОЭСР, «от протекционистских мер больше всех теряет в конечном счете тот, кто их вводит»².

Нельзя не отметить, далее, что жаркие дискуссии о путях решения торговых конфликтов между промышленно развитыми странами и Японией затмевают порой трудности, возникающие с развитием других, комплексных форм экономических связей. Позволим себе привести мысль известного американского экономиста Э. Фрост, которая лаконично формулирует суть проблемы: «Конгресс Соединенных Штатов Америки придает слишком много внимания проблемам краткосрочных диспропорций в промышленности, и соответственно наиболее наглядному их проявлению — торговому дефициту. Торговля, однако, в ее узком понимании как отгрузка товаров за национальные границы, играет все меньшую и неестественную роль. Торговля сегодня многократно перекрывается более крупными, но не столь бро-

сающимися в глаза операциями — потоками капитала, технологии и людей»³.

Выпячивание каких-либо актуальных проблем — явление вполне объяснимое, особенно когда последние всерьез затрагивают интересы деловых кругов и общественности. В какой-то степени эту тактику можно рассматривать как элемент политической игры. Вместе с тем, сколь бы ни были остры торгово-экономические противоречия и широк их политический резонанс, текущие конфликты постепенно разрешаются в ходе деловых переговоров и согласований.

Сказанное вряд ли нуждается в развернутом доказательстве, однако посмотрим на послевоенную эволюцию отношений Японии с промышленно развитыми странами. Как убедительно показывают исследования советских и зарубежных экономистов, на протяжении послевоенного периода круг «спорных» вопросов постоянно изменялся. В торговле, где неизменную озабоченность вызывают успехи Японии в экспортной экспансии, через каждые 5—7 лет в центр внимания попадают все новые и новые группы товаров, а дебаты относительно «старых» постепенно затухают. В начале 60-х годов острую критику партнеров вызывал японский вывоз текстильных изделий, затем стали и металлоизделий; в 70-е годы — радиоэлектронной техники, телевизоров, автомобилей; в 80-е — автомобилей, компьютерной техники, средств связи, интегральных схем, конторского оборудования.

Не будем пока вдаваться в подробный анализ, почему это происходило, каков здесь вклад «внутренних факторов» (эффективность структурных сдвигов в японской экономике, методов государственного регулирования) и какова роль успехов торговых переговоров. Но факт остается фактом: сегодняшние трудности завтра часто оказывались решенными или переходили в категорию второстепенных.

Характерно и то, что упор на сглаживание экспортно-импортных несоответствий, превалировавший в 60—70-е годы, в 80-е годы постепенно уступает место глубокому осмыслению трудностей, возникающих с ростом комплексных форм экономического обмена: миграции капиталов, трансферта научно-технических знаний и др. Иными словами, «притирка», взаимная адаптация национальных хозяйств постепенно переходят к следующей, более сложной фазе, когда во взаимодействие вступают не только экспортные структуры, но и постепенно все звенья производственных систем.

Каковы же критерии интернационализации японской экономики и реальные масштабы этого явления? На нынешнем уровне исследования этих вопросов едва ли можно по-прежнему полагаться на традиционно используемые наборы количественных показателей, характеризующих уровень зависимости экономики от других стран. Эти данные, порой сомнительные с точки зрения репрезентативности и сами по себе, не могут отразить того нового качества, которое привносит развитие внешних свя-

зей в функционирование национальных хозяйственных систем. «Качество» же это находит свое концентрированное выражение в поведенческой психологии хозяйственных субъектов.

Необходимо, далее, и исследование той роли, которую играет экономика Японии в развитии мирового хозяйства и отдельных государств.

В принципе вся статистика платежного баланса, внешней торговли, миграции капитала, научно-технического обмена отражает те или иные грани интернационализации. При определении ее уровня используется, как правило, достаточно стандартный набор показателей: экспорт на душу населения, его отношение к ВВП, экспортные квоты отраслей, приток-отток предпринимательского и ссудного капитала, ввоз-вывоз технологии, зависимость от импорта по товарным группам. При этом вполне определенно прослеживается ориентация преимущественно на данные по экспортно-импортной зависимости, что объясняется, помимо прочего, недостаточным уровнем разработки методики анализа зависимости по комплексным формам экономического обмена.

За 80-е годы роль Японии как мировой экономической державы существенно возросла. С 1981 по 1987 г. темпы роста ее ВВП по-прежнему были выше, чем в других развитых капиталистических странах. Они составили в эти годы 3,7%, в то время как в Канаде — 2,6%, в США — 2,4, в Великобритании — 2,0, в ФРГ — 1,3%. В результате доля страны в промышленном производстве стран ОЭСР возросла с 15,3 до 16,8%, позволив несколько сократить отрыв от США (34%)⁴. По такому важнейшему показателю, как размер ВВП на душу населения, Япония уже в 1986 г. вплотную приблизилась к показателю США: соответственно 16 тыс. и 17 тыс. долл.

Укрепление места Японии в мировом хозяйстве сопровождалось расширением участия в международных экономических отношениях. Ее доля в мировом экспорте возросла с 6,9% в 1980 г. до 11% в 1987 г.⁵. В области экспорта капитала она вышла на первое место в мире по объему ежегодных зарубежных прямых инвестиций и на второе место по их накопленной сумме (139 млрд. долл.: на 100 млрд. долл. меньше, чем у США, которые занимают первое место, и в 2 раза больше, чем у ФРГ, которой принадлежит третье место⁶). В области научно-технического обмена Япония также вышла на второе место после США: объем расходов на покупку технологии и доходы от ее экспорта в 1986 г. практически сравнялись и составили почти 500 млрд. иен⁷. Весьма впечатляющим был в 80-е годы рост мощи японских компаний и банков. Так, по оценкам журнала «Форчун», в первые 100 крупнейших неамериканских компаний мира входят 25 японских⁸. Что касается банков, то Япония опередила даже США: из 10 ведущих коммерческих банков (по величине активов и депозитам) 9 японских.

Хотя Япония является крупнейшим экспортёром, макроана-

лиз ее участия в международной торговле не дает оснований причислять эту страну к числу наиболее продвинувшихся по пути интернационализации в области внешней торговли. Так, уровень зависимости от внешней торговли, определяемый как отношения объемов экспорта и импорта к ВВП, за 80-е годы фактически не увеличился и составил в 1986 г. соответственно 10,7 и 6,5%. Это в 2—3 раза ниже, чем в западноевропейских и «новых индустриальных странах» и лишь немногим больше, чем у США (5,2 и 9,2%). Сходная картина складывается при определении объемов экспортной продукции на душу населения. По этому показателю Япония уступает всем промышленно развитым государствам, кроме США. Так, в Голландии он превышает 5 тыс. долл., а в Японии — 1,5 тыс., в США — 900 долл.

Но и такой макроэкономический подход, как уже отмечалось в советской научной литературе, грешит серьезными недостатками и не может дать ключ к пониманию современной роли Японии в международном обмене. Искажения изначально заложены хотя бы уже в том, что без какой-либо корректировки сравниваются торговые операции государств, вовлеченных в мощные интеграционные группировки (ЕЭС), и таких «отдельно стоящих», как Япония.

На отраслевом уровне количественные характеристики дают новое качество — гораздо более глубокое представление о состоянии торговли (уместнее даже сказать «товарной») взаимозависимости Японии с зарубежными странами. В исследованиях 60 — 70-х годов японоведы отмечали две главные особенности: во-первых, сильнейшую импортную зависимость страны по всем основным видам природных ресурсов, в первую очередь энергоносителям; во-вторых, минимальный импорт готовой продукции. Сейчас, в начале 90-х годов, появляются основания говорить об изменении ситуации в этой области.

Зарубежные поставки энергоносителей в 1987 г. покрывали 81% внутренних потребностей (против 85% в 1980 г.), однако страна по-прежнему ввозила 100% нефти, 87,2% угля, 94% газа. Схожее положение по ряду других важнейших видов сырья. В частности, импортируется 100% железной руды, алюминия, никеля, 96,8% меди, 98% олова. Но ведь скудость японских недр никак не зависит от течения времени. Важно здесь другое. С одной стороны, идет абсолютное снижение объемов ввозимых сырьевых ресурсов. С 1980 по 1986 г. объемы ежегодно импортируемой нефти, например, уменьшились с 223 млн. до 188 млн. т, т. е. на 15%. С другой стороны, устойчиво сокращается доля энергосырьевых товаров в импорте: за 10 лет (1975—1985) она уменьшилась с 73 до 62%. Сократились в целом по экономике затраты энергии на производство единицы ВВП: если в 1980 г. для «производства» 1000 иен требовалось 1,5 кг условного топлива (в пересчете на нефть), то в 1986 г. — лишь 1,1 кг.

Весьма характерен и такой показатель, как отношение за-

трат на импортируемые энергосырьевые товары к ВВП. В 1980 г., когда ВВП составил 240 трлн. иен, закупки энергии и сырья равнялись 21,4 трлн. иен, т. е. 8,9%. В 1986 г. соответствующие показатели достигли 299 трлн. и 9,4 трлн. иен (3,1%)⁹. Даже учитывая повышение курса иены в 1986 г. и некоторое снижение мировых рыночных цен на природные ресурсы, такой сдвиг за 5 лет представляется весьма симптоматичным.

Указанная тенденция весьма важна для понимания меняющегося в Японии отношения к самой проблеме «зависимости», ибо подталкивает к переоценке вклада импортируемых ресурсов в экономический рост. Не случайно в последние годы слышатся голоса ученых, утверждающих, что при нынешней структуре ВВП «все меньше оснований считать Японию обделенной ресурсами»¹⁰. Переход к наукоемким видам производства, перестройка традиционных отраслей выдвигают на передний план такие факторы, как научно-технический потенциал, квалификация и уровень образования рабочей силы. Не будет ошибкой утверждать, что накопленные (или вновь созданные) в Японии ресурсы такого рода все более перекрывают нехватку отдельных видов сырья.

Реорганизация японского хозяйства на путях опережающего развития наукоемких отраслей порождает новую разновидность «зависимости», связанную с горизонтальным разделением труда с зарубежными странами, ведущим к последовательному расширению внутри- и межотраслевой специализации, возрастанию динамичности международного обмена соответствующими готовыми продуктами. Однако следует особо заметить, что эта вполне реальная «зависимость» в какой-то мере все же «условна». Условность эта определяется тем, что страна не «вынуждена», а в конкретной исторической обстановке «склонна» импортировать продукцию обрабатывающих отраслей.

Обратимся к двум, как представляется, важнейшим причинам роста промышленного импорта Японии¹¹, доля которого во всем импорте увеличилась в 1975—1986 гг. с 27 до 34%. Процесс структурной реорганизации хозяйства связан с изменением палитры выпускаемой продукции. При этом переход к техноемкой индустрии сопровождается вымыванием некоторых видов производств и образованием незаполненных ниш на рынке. В результате Япония ввозит уже не только продукцию ряда наукоемких отраслей, традиционно более развитых в других государствах (в частности, авиационную технику из США¹²), но и продукцию отраслей, которые в самой Японии постепенно сворачиваются и становятся специализацией индустриализирующихся государств. Это достаточно отчетливо прослеживается даже на агрегированном уровне: в производстве металлоизделий, например, доля импорта в видимом потреблении (исчисляется по формуле: импорт/внутреннее производство — экспорт + импорт) увеличилась с 1980 по 1987 г. в среднем с 1,3 до 21,7%, в изготовлении полуфабрикатов химической промышлен-

ности — с 9,2 до 24,8, в индустрии спортивного инвентаря и игрушек — с 15,6 до 30,4% ¹³. Приведенные цифры наглядно показывают, каким образом и как быстро заполняется вакуум тех сегментов рынка, где японская промышленность утрачивает сравнительные преимущества или сворачивается по иным причинам.

Схожие по своей природе процессы идут и в рамках самих отраслей: переходя к выпуску все более сложной продукции, японские фирмы открывают путь импорту. Взяв, например, электротехнику. Может показаться парадоксальным, но целый ряд изделий, бывших недавно «визитной карточкой» Японии, уже в большинстве своем не экспортируется, а ввозится в страну. Так, более половины внутреннего спроса на электронные калькуляторы, черно-белые телевизоры, транзисторные радиоприемники, переносные кассетные магнитофоны, фотокамеры уже сейчас покрывается поставками из-за рубежа. Правда, значительная часть импортируемых изделий выпускается на зарубежных предприятиях японских компаний. Тем не менее это тоже своеобразное проявление «зависимости».

Другая причина роста импорта промышленной продукции в Японию — стремительная диверсификация инвестиционного и потребительского спроса. С одной стороны, по мере технического обновления промышленности растет многообразие используемых машин и оборудования, их разновидностей и модификаций. Процесс этот многократно ускорился с роботизацией и компьютеризацией, повышением роли информатики и связи как факторов эффективности производства. Как следствие, из года в год возрастает спрос на специфические импортные средства производства, например электронно-измерительную аппаратуру, энергетическое оборудование или средства связи. Импорт в этих отраслях в последнее десятилетие рос быстрее, чем в среднем по машиностроению: соответственно 19, 37 и 41% против 17% ¹⁴. Весьма характерно, что быстрее всего увеличивается импорт техники в депрессивные и непрофильные для национального хозяйства отрасли. В 1983—1987 гг. среднегодовой рост ввоза сельскохозяйственной техники составил 62% (в том числе тракторов около 100%), по многим видам оборудования для металлургической и текстильной промышленности — 50—80% ¹⁵.

С другой стороны, меняется ситуация и на потребительском рынке. Быстрое расширение платежеспособного спроса, вызванное беспрецедентным ростом доходов населения, повышением курса иены, другими факторами, ведет к нарастающей дифференциации спроса. Открываются новые и новые сегменты рынка, часть которых заполняется импортными товарами. Это хорошо видно на примере фармацевтической, пищевой, текстильной продукции, ввоз которой с 1980 г. удваивается каждые 2—3 года.

Механика происходящего хорошо видна на примере фармацевтической промышленности: страна, являющаяся одним из крупнейших производителей медикаментов, импортирует их на 2 млрд. долл. в год, и поставки эти растут ежегодно на 33—

35%. Удовлетворяя внутренние потребности по основным позициям и экспортируя в больших объемах антибиотики, японские фармацевтические компании сами импортируют широкую номенклатуру специальных медикаментов и витаминов. По свидетельству японских специалистов, ассортимент импортных медикаментов в продаже вырос за последние 7—8 лет вдвое и теперь в аптеках страны можно приобрести практически любые лекарственные средства, выпускаемые за рубежом¹⁶.

Страна, являющаяся крупнейшим в мире производителем легковых автомобилей, экспортирующая их в количестве 7 млн. шт. ежегодно, начинает активно их импортировать. В последнее время объемы ввоза практически ежегодно удваиваются, и, хотя в 1988 г. продажи иностранных машин составили лишь 120 тыс. шт., специалисты прогнозируют значительное расширение импорта уже в ближайшие годы. Исследования эффективности производства в автомобилестроении свидетельствуют, что рано говорить о более или менее существенном снижении сравнительных преимуществ японской промышленности в этой отрасли. Увеличение импорта поэтому едва ли можно объяснить эффектом ценовой конкуренции. Тем более нет оснований считать это результатом либерализации торгового режима. Ввоз из-за рубежа покрывает специфический спрос на автомобили с определенными характеристиками, а также на машины престижных марок.

Динамика японского импорта, ее анализ подводят к выводу об изменении самого характера «внешней» зависимости Японии. Явно устаревает подход, отождествляющий «зависимость» с «уязвимостью». По мере отхода от вертикальной модели разделения труда с зарубежными странами и перехода к горизонтальной смысл «зависимости» все более приближается к «комплементарности» (взаимодополняемости). При этом увеличение импорта товаров, капиталов и иных ресурсов не может более рассматриваться как свидетельство неконкурентоспособности или неэффективности национального хозяйства в целом и по отраслям. В нынешних условиях для промышленно развитых стран расширение импорта — необходимый элемент модели интенсивного роста.

Интернационализация Японии имеет и другой важный аспект — как бы обратную сторону. Речь идет о роли японских товаров, капитала, технологии, управленческого опыта в развитии воспроизводственных комплексов других стран. Невозможно, конечно, осветить все стороны этой темы, поэтому остановимся на анализе лишь важнейших, на наш взгляд, моментов. Горизонтальное разделение труда — не просто потоварная специализация государств, в его основе лежат сравнительные преимущества стран в *организации* отраслей, производств. Специализация сегодня — не столько конечный продукт (товар), сколько способ его получения — эффективность организации отраслей, их управления, выбор технологии и т. д.

Япония обладает набором производств, превосходящих по важнейшим параметрам соответствующие показатели других стран. Многочисленные исследования японских и американских ученых позволяют включить в их список автомобильную и химическую промышленность, биотехнологию, производство конторского оборудования, полупроводников, микро-ЭВМ, интегральных схем, бытовой электро- и акустической аппаратуры, видеомагнитофонов, специальных видов стали, пластмасс. Эти высококонкурентоспособные отрасли превращаются в своеобразных «законодателей мод», диктующих технические стандарты и параметры экономической эффективности в международном масштабе. В результате целые сегменты индустриальных комплексов других государств испытывают конкурентное давление со стороны Японии. В современных условиях сравнительно либерального режима торговли и перелива капитала это находит свое выражение в росте зависимости от поставок японских товаров, с одной стороны, и в растущих масштабах привлечения японской технологии и «ноу-хау» для повышения эффективности собственных мощностей — с другой.

Комплексный характер зависимости от Японии в отраслях ее специализации хорошо прослеживается на примере автомобильного рынка США. При общем ежегодном объеме продаж в 11 млн. автомобилей на долю японских компаний фактически приходится почти 3,5 млн. шт., т. е. более 30%. Официальный импорт, при котором автомобили реализуются под японской торговой маркой, составляет в течение уже ряда лет примерно 2 млн. автомобилей. Стремительный рост местного производства машин обеспечивает изготовление более чем 1 млн. машин на предприятиях японских компаний в самих США. Кроме того, ежегодно крупнейшие американские автомобильные корпорации приобретают в Японии от 450 тыс. до 600 тыс. машин для сбыта под маркой «Дженерал моторз», «Форд», «Крайслер»¹⁷. Цифры говорят сами за себя и отражают не только позиции японских производителей на потребительском рынке, но и характер зависимости американских компаний от заокеанских поставок автомобилей.

Американские предприниматели тесно связывают свои надежды на усиление конкурентоспособности отечественного производства с овладением передовой японской технологией, управленческим опытом, следствием чего является получившая широкое распространение практика создания совместных предприятий, число которых к 1986 г. достигло 23. Характерно, что большинство подобных предприятий не ограничивается налаживанием производства машин. Они рассчитаны и на проведение совместных научно-исследовательских, проектно-конструкторских работ. Иными словами, на базе сращивания, совмещения экономических и научно-технических потенциалов компаний двух стран происходит все более тесное взаимопереплетение интересов сторон, усиливается взаимозависимость стратегий роста.

Поскольку международная специализация Японии сегментарна, трудно найти какое-либо количественное выражение связанной с этой специализацией зависимости других государств. Здесь больше подходят качественные оценки по отраслям. В некоторых из них «японский фактор» является едва ли не важнейшим. Это относится прежде всего к отраслям, продукция которых дает мультипликативный эффект, таких, в частности, как средства телекоммуникации, оптической и лазерной техники, аппаратура телефонной и факсимильной связи. Так, японские компании поставляют около 47% аппаратуры для телевизионных систем Франции¹⁸, что дает им серьезные преимущества: они пользуются льготами при организации совместных с государственными фирмами предприятий в отрасли, оборудовании новых сетей телекоммуникаций. Внедрение японских стандартов создает при этом перспективу долгосрочного «фронта работ» для соответствующих компаний.

Еще более показателен пример производства интегральных схем. Японские изготовители бесспорно лидируют в этой области: на их долю приходится около 50% всех выпускаемых интегральных схем с объемом оперативной памяти 64 килобайта и примерно 75% — с объемом 256 килобайтов. Ежегодно они ввозят на американский рынок интегральных схем на сумму 2 млрд. долл. и, по оценкам специалистов, обеспечивают 60% местных потребностей в интегральных схемах 1-го типа и 80% 2-го типа. Эти схемы являются основой для производства всех видов современной электротехнической продукции (компьютеров, систем телекоммуникаций и связи, видео- и акустической аппаратуры и т. д.). Реальность такова, что значительная часть компонентов американских ЭВМ, авианавигационного оборудования и прочей электронной техники изготавливается японскими фирмами. Лавинообразно растет поэтому количество американо-японских соглашений о кооперации в производстве и разработке интегральных схем в США. К 1986 г. число таких соглашений превысило 100 — весьма внушительная цифра, учитывая, что в начале 80-х годов их было всего 9.

Сложный, многофакторный характер отношения к японским производителям интегральных схем и их продукции особенно явно проявился в 1985 г., когда ряд американских производителей потребовал от конгресса введения квот на импорт японских интегральных схем «в связи с опасностью утери лидерства в производстве технoемкой продукции, которая является не просто основным композиционным блоком для производства электротехнических изделий, но и необходимейшим элементом широкого ряда других товаров». Соответствующий законопроект встретил сильное противодействие крупнейших компаний, производящих ЭВМ, конторское оборудование, другую электротехнику. Показательно при этом, что в число противников квотирования вошли «флагманы» американской индустрии: «ИБМ», «Эппл», «Дженерал электрик»¹⁹.

Расширение контроля Японии над целыми секторами мировых рынков готовой продукции, ее возрастающее влияние на развитие широкого спектра наукоемких производств в других странах сопровождаются в последние годы усилением роли этой страны как крупнейшего кредитора. Мы лишь вкратце остановимся на некоторых вопросах, имеющих непосредственное отношение к этой теме.

Невиданными ранее темпами (что в значительной мере связано с повышением курса иены в 1986 г.) растут финансовые обязательства других стран перед Японией. По данным Банка Японии, только за 1987 г. они возросли на 47% и достигли 1,07 трлн. долл. Зарубежные активы страны, увеличившись на 33%, составили 241 млрд. долл., что соответствует 10% японского ВВП²⁰. Вывоз ссудного капитала достиг масштабов, позволяющих существенно влиять на состояние финансовой системы не только отдельных стран, но и мирового хозяйства в целом. Достаточно красноречивое тому свидетельство — растущее финансирование Японией государственной задолженности ряда развитых и развивающихся стран, укрепление иены как единицы международных финансовых расчетов. Японские специалисты указывают, что более 1/3 международных финансовых операций осуществляется сейчас частными японскими банками²¹.

Усиление финансового влияния Японии имеет один важный качественный аспект, который, на наш взгляд, заслуживает особого рассмотрения. В большинстве стран 80-е годы проходили под знаком начавшейся реорганизации хозяйственных структур. Научно-техническая революция в промышленности, сопровождаемая переориентацией производства, увеличением расходов на исследовательские и конструкторские работы, ростом темпов обновления основных фондов, требовала по крайней мере на этом переломном этапе возрастающих финансовых инъекций²². Динамика расходов на НИОКР, государственные программы структурной перестройки экономики, производственных капиталовложений в целом по развитым капиталистическим и «новым индустриальным странам» вполне определенно говорят о возрастании спроса на ссудный капитал, спроса, который все больше ориентируется на международные финансовые рынки.

Исходя из этого, несколько в ином свете представляются нынешние позиции Японии как кредитора. По существу, японское кредитование (финансовое обеспечение предпринимательских проектов и в какой-то мере покрытие дефицитов государственных бюджетов) может рассматриваться как один из важных рычагов реорганизации и модернизации экономики целого ряда государств, прежде всего США, «новых индустриальных стран» Азии, Латинской Америки.

Тесное взаимопереплетение отраслевой товарно-технологической и финансовой «зависимости» особенно явно прослеживается в сфере прямых инвестиций. В 80-е годы Япония превратилась в крупнейшего экспортера прямых частных зарубежных

инвестиций. Спрос на японские прямые частные зарубежные инвестиции, однако, столь велик, что прогнозировать его насыщение в обозримой перспективе было бы нереалистично. Отчасти сложившаяся ситуация есть отражение общей тенденции, замеченной известным американским экономистом Дж. Даннингом, который сформулировал ее следующим образом: «В условиях глубоких структурных сдвигов резко возрастает потребность в импорте производительного капитала. Рынок прямых частных зарубежных инвестиций постепенно превращается в рынок продавца»²³.

Особый интерес к японским инвестициям, естественно, проявляется в наукоемких отраслях, составляющих международную специализацию страны. Государства, стремящиеся наладить соответствующие производства, во многих случаях предпочитают использовать комплексный импорт технологии, включая «ноу-хау» и управленческий опыт.

В ряде стран Азии в последние годы четко проявились признаки соперничества за привлечение японских прямых инвестиций, что вполне объяснимо, учитывая роль инвестиций в их промышленном развитии. Так, например, более 75% внешней торговли и валовой продукции обрабатывающих отраслей в Сингапуре связано с использованием иностранного капитала, и легко понять, почему Сингапур совместно с другими странами — членами АСЕАН выражает озабоченность по поводу расширения японских капиталовложений в Китае²⁴. Заинтересованность в привлечении японских прямых инвестиций находит свое проявление в либерализации режима их импорта в этих странах, включая смягчение налогообложения, снятие ограничений на долю участия иностранного капитала в совместных предприятиях, упрощение порядка перевода прибылей и т. д.

Немалые усилия для привлечения японских компаний прилагают и развитые страны. В Англии им открыт широкий доступ для создания предприятий в области компьютерного производства, робототехники, изготовления систем связи, телевизионной и видеоаппаратуры. В ряде случаев предусматривается даже льготное кредитование английской стороной, а иногда и частичные субсидии. Активную кампанию по привлечению японских прямых частных зарубежных инвестиций проводят администрации многих штатов США. В 1985—1987 гг. более 40 штатов направили специальные миссии в Японию для изучения перспектив привлечения прямых инвестиций в промышленность.

Приведенные схемы взаимозависимости Японии с зарубежными странами заставляют задуматься над тем, в чем же основное отличие нынешнего этапа интернационализации. Главные сдвиги происходят, видимо, в системе координат, в которой действуют хозяйственные субъекты в Японии или в других странах при принятии тех или иных решений. Интернационализация, расширение и либерализация международного обмена всеми видами производственных ресурсов и товаров открывают

чрезвычайно богатый набор альтернатив как для рядового потребителя, так и для предпринимателей всех рангов. Развитие процесса заметно на потребительском уровне, оно проявляется в расширении доступа ко всем видам товаров и услуг, производимым в мире. Но самое важное — на предпринимательском уровне появляется реальная возможность многовариантного сочетания факторов производства, определения стратегий роста с учетом многочисленных альтернатив в масштабах мирового хозяйства. На практике это означает ослабление ограничений в выборе мест размещения производства, источников финансирования, научно-технического обеспечения, рабочей силы и соответственно облегчает поиск оптимальных способов организации предпринимательской деятельности.

Смена моделей внешнеэкономических связей

Для определения участия Японии в международном разделении труда в 60—70-е годы многие советские и зарубежные ученые прибегают к сравнению этой страны со своеобразным «перерабатывающим центром», потребляющим природные ресурсы и выпускающим готовую продукцию. При всей упрощенности подобная аналогия весьма емко отражает сложившийся в тот период характер экономических связей Японии с другими странами. В течение десятилетий лицо этой страны в международных экономических отношениях определялось прежде всего ее активной экспортной политикой, направленной на завоевание видного места на мировых рынках готовой продукции и хорошо налаженной системой импортных поставок сырья и энергоресурсов²⁵. С 1955 по 1975 г. по темпам роста физического объема экспорта Япония опережала почти в 2 раза средний показатель для развитых капиталистических стран, и за эти 20 лет он вырос почти в 13,5 раза. При этом доля страны в совокупном товарообороте увеличилась с 5,7% в 1960 г. до 6,1% в 1975 г.

Внешнеэкономическая политика, направленная на преимущественное развитие промышленного экспорта, составляла важную интегральную часть модели экономического развития страны в послевоенные десятилетия. Сам рост национального хозяйства во многом опирался на развитие экспортных производств. Вывоз готовой продукции во второй половине 70-х годов обеспечивал от $\frac{1}{2}$ до $\frac{2}{3}$ прироста валового национального продукта. Экспорт был важнейшим фактором формирования отраслевой структуры хозяйства, научно-технического развития, эволюции системы предпринимательских связей, корпоративного роста.

Государственная политика 60—70-х годов целенаправленно концентрировалась на интенсивном развитии внешней торговли. Проявлялось это во всемерном поощрении экспортных усилий компаний, системе мер по концентрации ресурсов в соответ-

ствующих отраслях, ограничениях на развитие иных форм внешнеэкономических связей, организационной и материальной поддержке импортных поставок. Государство предоставляло льготный кредитный и налоговый режим компаниям, работающим на экспорт, помогало им в создании внешнеторговой инфраструктуры за рубежом, содействовало развитию системы кредитно-финансового обеспечения²⁶. На предпринимательском уровне стратегия роста, нацеленная на усиление роли на мировых рынках, тоже была ориентирована на расширение экспортных операций. Такие «киты» японского бизнеса, как «Тоёта», «Ниссан», «Мацусита», «Сони» и другие, в середине 70-х годов получали 30—50% доходов от реализации своей продукции на рынках США и стран Западной Европы, и рост производства продукции у них более чем наполовину обеспечивался увеличением экспорта.

Концентрация усилий на повышении эффективности экспортно-импортных операций обусловила то, что при сложившейся модели внешняя торговля оказалась не просто главной формой экономических связей с зарубежными странами: она определяла характер развития других форм международного сотрудничества. Это отчетливо видно на примере прямых частных зарубежных инвестиций и научно-технического обмена. Анализ капиталовложений японских компаний за границей в 60—70-е годы ясно показывает, что львиная их доля направлялась в отрасли, обслуживающие внешнюю торговлю. Согласно официальной статистике, в конце 70-х годов непосредственно в сфере торговли было сосредоточено около 15% всей накопленной суммы японских инвестиций в других странах. Однако на деле капиталовложения в транспорт, кредит и страховое дело, сферу услуг также осуществлялись главным образом для развития коммерции. Поэтому прямые инвестиции, ориентированные на развитие торговли, составляли, по нашим оценкам, 40—45%²⁷.

Реализации японской модели внешней торговли служили и капиталовложения компаний в горнодобывающую промышленность, сельское и лесное хозяйство за рубежом. Снабжение «перерабатывающего комплекса» необходимыми ресурсами требовало обеспечить возрастающие потребности стабильными и качественными поставками. Из 33,9 млрд. долл., инвестированных японскими компаниями за рубежом с 1971 по 1980 г., 7,1 млрд. долл., или 21,6%, пришлось именно на эти отрасли. Средства направлялись преимущественно на создание горнодобывающих комплексов в развивающихся странах Азии, Ближнего Востока, Латинской Америки. Показательно, что в годы, когда в Японии осуществлялся валютный контроль, компании, разворачивавшие свою деятельность в этих областях, пользовались открытой поддержкой государства, вплоть до прямого субсидирования. Так были созданы крупнейшие в своем роде нефтехимические комплексы в Сингапуре и Иране, алюминиевое производство в Индонезии и ряд других масштабных объектов.

Структура и формы научно-технического обмена Японии с зарубежными странами в 60—70-е годы также определялись внешнеторговой ориентацией. Импорт технологии, аккумуляция передовых иностранных знаний были связаны с отраслевой промышленной политикой, которая, в свою очередь, исходила из экспорториентированной модели роста экономики. Ретроспективный анализ показывает, что главными получателями технологии были те отрасли, которые производили большую часть экспортной продукции. Во второй половине 60-х годов, когда Япония специализировалась на вывозе продукции металлургии и текстильной промышленности, на две эти отрасли приходилось около 20% стоимости закупаемых иностранных лицензий. Впоследствии, в результате смены приоритетных экспортных отраслей, на первое место в импорте технологии выдвинулись химическое производство, электротехника; теперь, как указывалось выше, больше всего закупается лицензий, связанных с изготовлением ЭВМ, проектированием и эксплуатацией конторского оборудования.

Характерно при этом, что массированный импорт технологии, как правило, начинался не тогда, когда отрасль уже набирала силу, а на начальных этапах становления. Если расцвет японского экспорта стали, металлоизделий приходился на начало 70-х годов, то основная часть лицензий была закуплена в конце 60-х годов. Подобная практика говорит о том, что ввоз передовой технологии (а в упомянутые два десятилетия регулирующая роль государства в этой области была весьма существенна) был подчинен форсированию нового экспортного производства²⁸.

Эффективность экспорториентированной модели во многом обеспечивалась гибкостью торговой политики. Параллельно с развитием структуры японской промышленности происходила динамичная смена отраслей экспортной специализации. Обновляемость экспорта позволяла наращивать вывоз продукции, амортизируя периодически возникавшие торговые кризисы в отношениях с партнерами.

При наличии сравнительных преимуществ в широком круге отраслей главным ограничителем этой модели в 60—70-е годы был «внешний фактор», т. е. противодействие других стран японской экспортной экспансии. А противодействие это нарастало. Трудности, с которыми столкнулась Япония в 60-е годы в связи с «текстильной» или «стальной» войнами, по прошествии десятилетия казались малозначительными по сравнению с текущими проблемами повышения, даже просто сохранения своей доли на зарубежных рынках магнитофонов, часов, автомобилей. Крупномасштабный вывоз товаров требовал возрастающих усилий торговой дипломатии. Ограничения же на экспорт японской продукции в большинстве стран росли, охватывая в той или иной форме все более широкую номенклатуру товаров.

Вне всякого сомнения, «внешние» ограничения на японский

экспорт явились важнейшим стимулом к смене модели развития внешнеэкономических связей. Многие японские ученые небезосновательно считают стремление преодолеть препятствия на пути экспортных потоков основным стимулом изменения характера и перестройки структуры экономического обмена Японии с зарубежными странами²⁹. Вместе с тем было бы неправильно переоценивать этот фактор, рассматривая его в отрыве от других. Резервы расширения японского экспорта, главным образом в так называемых «новых отраслях», далеко не исчерпаны. Даже в условиях ограничений на ввоз продукции из Японии, в других странах существуют широкие возможности наращивания экспорта путем освоения новых сегментов рынка. Так, успехи японских компаний в изготовлении факсимильных устройств позволили им увеличить зарубежные продажи этой продукции с 5 млрд. иен в 1977 г. до 159 млрд. иен в 1987 гг. По имеющимся оценкам, этот объем почти утроится к 1990 г. и составит 400 млрд. иен³⁰.

Любопытно в этом плане исследование, проведенное для определения «урона», нанесенного японской промышленности введением так называемых «добровольных ограничений» на экспорт автомобилей. Оно неожиданно выявило, что ограничения (в установленном объеме) способствовали росту выручки автомобилестроительных компаний от экспортных операций. В стоимостном выражении вывоз автомобилей в США, как оказалось, возрастал на 10—14% в год, чему способствовало повышение цены на одну машину в результате повышения технической оснащенности автомобилей. К тому же ограничение количества продаваемых японских автомобилей само по себе позволило несколько повысить продажные цены.

Главные предпосылки для изменения схемы экономических связей с зарубежными странами вызрели внутри страны. В соответствии с закономерностями, описанными еще В. И. Лениным в начале века, развитие экономики «переросло» коммерческий экспорт как основную форму участия в международном разделении труда. Накопление капитала, укрепление финансовой мощи корпораций и банков, сопровождаемое усилением иены как валюты международных расчетов, подталкивали частный капитал к более широкому, комплексному освоению внешних рынков, организации предпринимательской деятельности исходя из возможностей мирового хозяйства. Возросший финансовый потенциал дополнялся наличием богатого опыта организации производства, который мог быть весьма эффективно использован за рубежом.

Одновременно уже в середине 70-х годов начало сказываться общее ухудшение условий массового экспортного производства. Постепенно утрачивались преимущества, связанные с более низким по сравнению с другими промышленно развитыми странами уровнем заработной платы в обрабатывающих отраслях. В 1970 г. он составлял 66,4% американского, а в 1980 г. — уже

81%. По данным Японского промышленного банка, в 1988 г. средний уровень заработной платы в промышленности в Японии был на 25% выше, чем в США (12,3 долл. и 9,9 долл. в час соответственно) ³¹.

С точки зрения товарного экспорта неблагоприятны были и изменения валютного курса иены: за последние два десятилетия произошло более чем двукратное его повышение. Если в 1970 г. один доллар приравнивался к 360 иенам, то в 1985 г. — к 238 иенам, а в 1987 г. — 142,9 иены, что означало существенное увеличение цен на экспортные товары ³².

Противоречия экспорториентированной модели обнаружились не вдруг, а накапливались постепенно. Уже во второй половине 70-х годов появилась потребность в ускоренном развитии иных помимо экспорта форм внешнеэкономической деятельности, диверсификации связей с зарубежными странами. Именно этот период можно считать стартовым в переходе к новой модели экономического сотрудничества с другими странами: с конца 70-х годов опережающими темпами стал развиваться вывоз ссудного капитала, прямых инвестиций, начали диверсифицироваться виды кооперации с зарубежными странами. Так, с 1980 по 1986 г. темпы роста прямых частных зарубежных инвестиций составили в среднем 38%, а зарубежные активы частных банков увеличивались на 11% ежегодно по сравнению соответственно с 15 и 7% в 1975—1980 гг. ³³.

Поворот замечен и в эволюции официальной линии во внешнеэкономической политике. Это видно по документам министерства внешней торговли и промышленности и рекомендациям Банка Японии. В середине 70-х годов главными темами в них были «преодоление торговых противоречий», «совершенствование структуры экспортного производства в целях расширения вывоза технически сложной продукции», «диверсификация внешней торговли, выход на новые рынки и источники сырья». В начале 80-х годов произошла смена тем. В двух программных документах МВТП было указано на необходимость качественного изменения структуры и содержания внешнеэкономических связей, пересмотра структурной политики, с тем чтобы развивать наукоемкие отрасли и стимулировать горизонтальное разделение труда с другими странами. Все более делается упор на углубление взаимозависимости, подчеркивается необходимость развития прямого инвестирования, экономической помощи развивающимся государствам. По сути дела, новые установки намечали основные направления перехода к новой модели отношений с внешним миром ³⁴.

В научной литературе на базе различных подходов, включая социально-культурологический, разрабатываются теории нового места Японии в мировом сообществе, ее перспектив в структуре мирохозяйственных связей через 10—15 лет. При всем многообразии теорий основополагающие мнения большинства специалистов сходятся в следующем: 1. В обозримой перспективе Япония

сохранит роль второй по размерам ВВП державы, крупнейшего мирового кредитора, поэтому она будет выполнять глобальные функции по поддержанию режима свободной торговли, стабилизации международной валютно-финансовой системы. 2. Как богатейшая страна с самыми крупными валютными резервами, она должна взять на себя значительно бóльшую долю расходов на техноэкономическую помощь развивающимся странам. 3. Японии следует гармонично вписываться в структуру мирохозяйственных связей на базе всемерного развития горизонтального разделения труда. Модель внешних связей будет основываться на принципах сбалансированности экономического обмена, диверсификации его форм. Трудно пытаться как-то лаконично определить эту перспективную модель (по аналогии с предшествовавшей экспорториентированной), однако ее квинт-эссенцию можно обозначить как комплексную интернационализацию на основе глобального подхода к экономическому развитию³⁵. Такое видение новой роли Японии в мировом хозяйстве есть прежде всего результат осмысления мировых тенденций, анализа возможных путей дальнейшего развития страны в условиях усиливающейся взаимозависимости. Это своего рода идеал, к которому следует стремиться.

Практическое же продвижение в избранном направлении предусматривает решение текущих задач: структурную реорганизацию хозяйства, преодоление сложившихся противоречий с партнерами, выравнивание перекосов и дисбалансов во внешнеэкономических связях. Основные проблемы, стоящие на пути Японии и требующие своего решения для выхода страны на качественно новый этап интеграции в мировую экономику, в общем виде были сформулированы в «докладе Маэкава», о котором уже говорилось в одной из предыдущих глав. Здесь же необходимо только подчеркнуть следующее. Комиссия экспертов, готовившая документ, обозначила три блока мер по реорганизации внешнеэкономических связей. Первый блок касается создания условий для сбалансирования внешней торговли. В качестве неотложных предлагается осуществить шаги по расширению импорта путем стимулирования внутреннего спроса, сокращения таможенных и ликвидации нетарифных ограничений, либерализации рынка сельскохозяйственной продукции, стимулирования государственного спроса на импортную продукцию. Во втором блоке акцент делается на наращивание объемов прямых частных инвестиций за рубежом, что, по мнению авторов, поможет «углубить горизонтальное разделение труда», сократить положительное сальдо страны по текущим операциям и будет способствовать росту промышленного производства и занятости в других странах. Третий блок включает рекомендации по внешнеэкономической политике, причем подчеркивается необходимость занятия более активной позиции в международных переговорах по торговым вопросам, расширения экономической помощи развивающимся странам, выработки

конструктивной линии в интересах решения проблемы задолженности³⁶.

Как отмечалось выше, видное место в научных дискуссиях и международных политических переговорах в течение по крайней мере последних пяти лет занимает проблема несбалансированности внешней торговли Японии. Действительно, разрыв в объемах экспорта и импорта достиг колоссальных размеров: составляя в 1981 г. 20,4 млрд. долл., он, последовательно увеличиваясь, в 1986 г. возрос до 100,4 млрд. долл. По сумме положительный баланс в торговле с основными партнерами оказался сопоставим с общими объемами импорта Японии из этих стран.

Озабоченность западных государств сложившимся положением вполне понятна, ибо структура торговли с Японией оказывает дестабилизирующее воздействие на состояние их платежных балансов. Так, в том же, 1986 г. дефицит оборота с Японией составил 36% общего дисбаланса во внешней торговле США, внес существенный вклад в образование отрицательного сальдо у Великобритании и Франции. Между тем положительное торговое сальдо Японии — это лишь «надводная часть айсберга». За видимыми, статистически ярко выраженными проблемами экспансии японских производителей на зарубежных товарных рынках, медленных темпов увеличения импорта Японии скрываются более фундаментальные проблемы, касающиеся взаимодействия воспроизводственных систем на макроэкономическом уровне, соотношения конкурентоспособности и структуры промышленности, степени развития и особенностей рынка.

С позиций макроэкономического анализа сальдо торгового баланса и баланса по текущим операциям в целом можно рассматривать как функции накопления, инвестиций, потребительских и государственных расходов. Внешнеторговый баланс можно представить в виде отношения внутреннего производства и совокупных расходов, а баланс по текущим операциям — в виде разницы между накоплением и инвестициями плюс сальдо государственного бюджета. Поэтому некоторые японские и западные экономисты видят главные причины экспортных успехов Японии в значительном опережении ею других стран по уровню и темпам накопления и масштабам инвестиций, а также в весьма скромном дефиците государственного бюджета. Напротив, годами накапливающееся отрицательное сальдо США связывается с превышением расходов над доходами, низким уровнем накопления и, главное, с невиданными ранее размерами дефицита государственного бюджета (составлявшего в 1982—1987 гг. 3—4% размеров ВВП по сравнению с 1—1,5% в Японии)³⁷.

Подход, при котором торговый баланс считается производным от состояния национальных хозяйств, динамики важнейших экономических параметров, характерен и для экономистов, исследующих проблемы конкурентоспособности на национальном, отраслевом и фирменном уровнях. Конкурентоспособность на-

циональных хозяйств трактуется чаще всего как «уровень экономического развития, позволяющий в условиях свободного рынка производить товары и услуги, которые выдерживают конкуренцию на мировых рынках, и в то же время увеличивать реальные доходы населения»³⁸. Иными словами, конкурентоспособность — это характеристика состояния экономики (отраслей и отдельных производств). Формы достижения этого состояния и его мирохозяйственной реализации могут быть самыми различными. «Судить (исходя из этого.— А. К.) о положении страны в мировой экономике по ее внешней торговле — давно изживший себя, меркантилистский подход»³⁹.

По ряду важнейших показателей конкурентоспособности Япония вышла на передовые позиции в мире. Страна располагает самой современной технической базой в промышленности, наивысшим средним уровнем образования рабочей силы, является признанным лидером в эффективной организации широкого ряда отраслей⁴⁰. Этот потенциал оказывает и будет неизбежно оказывать воздействие на характер развития мирового хозяйства. Вопрос, в каких формах? Нынешняя волна критики несбалансированности японской внешней торговли — это, по сути своей, протест против сложившейся модели участия Японии в международном экономическом обмене, способа техноэкономического потенциала страны.

Отсюда следует, что кардинальное решение проблемы равновесия внешнеторгового оборота возможно лишь по мере серьезных сдвигов в промышленной структуре страны, изменений масштабов и качества потребительского и инвестиционного рынков. На это потребуются довольно продолжительное время. В долгосрочном плане цель состоит в развитии и углублении горизонтального разделения труда с другими странами. Ее достижение связывается сейчас с решением таких первоочередных задач, как переход к модели экономического роста, опирающейся на внутренний рынок, всемерное расширение импорта. Мы остановимся здесь главным образом на этой последней задаче.

Увеличение ввоза продукции иностранного производства возведено сейчас в Японии в ранг первоочередных государственных задач. Ведется интенсивная работа по снижению таможенного обложения зарубежной продукции, упрощению процедур медицинского, технического контроля поступающих товаров, ликвидации иного рода нетарифных барьеров. Только с 1985 по середину 1988 г. таможенное обложение было отменено либо значительно снижено по 1809 товарным позициям⁴¹. В результате реализации программы либерализации импорта, начатой в 1985 г., уровень таможенных тарифов на ввозимую продукцию обрабатывающих отраслей снизился в среднем до 2,1% в 1987 г., что значительно ниже, чем в США (4,3%) и в странах ЕЭС (4,6%)⁴². Предпринятые меры, конечно в сочетании с повышением курса иены, дали определенный эффект реализации: в 1986—1987 гг. увеличились темпы роста импорта, существенно возрос-

ли абсолютные объемы ввозимой продукции (с 126 млрд. до 149 млрд. долл.). Особенно быстро расширился импорт готовой продукции: на 30% в 1987 г. и 15% в 1988 г., а доля этой категории товаров в общем ввозе поднялась почти до 50% ⁴³.

Отмечая эту тенденцию, не следует, однако, преувеличивать значение происходящих изменений. Они оказывают пока весьма ограниченное, если не сказать минимальное, влияние на состояние торгового баланса Японии с основными контрагентами. Промышленный импорт в Японию растет в основном в результате расширения закупок потребительских товаров в странах, имеющих сравнительные преимущества в их производстве. В ходе опроса, проведенного одной из газет в 1987 г., на вопрос, какие импортные товары приобретаете, 52% опрошенных ответили, что покупают одежду, изготовленную в азиатских «новых индустриальных странах», 16,3% — произведенные там же товары повседневного спроса, 11,3% — электротехнические приборы ⁴⁴. Характерно, что импорт готовой продукции из «новых индустриальных стран» Юго-Восточной Азии вырос в 1987 г. почти на 50%, а из США (потребляющих 38% японской экспортной продукции) — лишь на 0,2%.

Даже полная отмена формальных ограничений на импорт вряд ли может дать сколько-нибудь серьезный эффект. По мнению американских экспертов-экономистов, «наличие импортных ограничений по 27 товарным группам (22 из которых — продукция сельского хозяйства) в Японии имеет в значительной мере символическое значение. Подсчеты показывают, что полная отмена японских квот на ввоз сельскохозяйственных товаров может через 5 лет позволить США увеличить свой экспорт лишь на сумму около 500 млн. долл.» ⁴⁵.

Изменение структуры ВВП, стимулирующее диверсификацию и специализацию инвестиционного и потребительского спроса, а следовательно, углубление горизонтального разделения труда, — процесс, требующий времени. Осязаемый результат может быть замечен лишь в средне- и долгосрочной перспективе, ибо Япония по-прежнему располагает диверсифицированным комплексом высокоэффективных отраслей, покрывающих подавляющую часть внутренних потребностей. Внедрение извне в систему устоявшихся рыночных связей в этих условиях весьма затруднено. На этом фоне некоторые меры, предусмотренные программами расширения импорта и способные в дальнейшем, по крайней мере косвенно, сыграть свою роль, на нынешнем этапе выглядят больше как пропагандистские лозунги, призванные притушить накал страстей ⁴⁶. Увеличение емкости внутреннего рынка действительно создает потенциальные возможности для наращивания сбыта иностранной продукции, однако нет никаких гарантий, что образующиеся ниши не будут заполнены местными же производителями.

Медленные темпы «естественного» расширения импорта и соответственно сокращения положительного сальдо вынуждают

японское правительство к оперативной реакции. Рассматриваются, в частности, возможность привлечения иностранных компаний к торгам на поставку оборудования и осуществление проектов общественных работ. Первым прецедентом стало принятое в 1987 г. решение об открытии доступа зарубежным фирмам к строительству нового аэропорта близ г. Осака, куда ряд американских и западноевропейских фирм поставляет оборудование для оснащения аэровокзала, радионавигационную и другую специализированную технику⁴⁷. В 1987—1988 гг. между Японией, США и западноевропейскими странами велись интенсивные переговоры об условиях участия иностранных предпринимателей в других проектах сферы общественных работ, создании соответствующей договорно-правовой базы для их осуществления.

Компенсировать торговые сверхдоходы предполагается и увеличением затрат по расходным статьям текущего баланса, причем особые надежды связываются с оплатой услуг. В частности, министерство транспорта приняло программу доведения к 1991 г. количества японских туристов, выезжающих за рубеж, до 10 млн., что, по расчетам, сократит положительное сальдо на 11 млрд. долл. Комплекс мероприятий предусматривает совершенствование обслуживания туристов за рубежом, введение системы льгот, скидки на авиабилеты и т. п.⁴⁸.

Параллельно со сглаживанием наиболее «острых углов» традиционной модели внешнеэкономических связей Японии на протяжении 80-х годов идет процесс формирования и укрепления элементов новой схемы взаимоотношений с «внешним» миром. Вряд ли имеет смысл подробно останавливаться на анализе экспорта капитала из Японии и его импорта, экспансии банков, доли страны в международном трансферте технологии, т. е. вопросов, которые в последние годы получили достаточно подробное освещение в советской научной литературе⁴⁹. Вместе с тем эволюция указанных форм экономических отношений с зарубежными государствами в последнее десятилетие позволяет сделать ряд обобщений относительно направлений и принципов перехода к новой модели участия в мирохозяйственных связях.

Главным содержанием происходящих процессов, как представляется, является переход от конкурентно-конфронтационного к компромиссному типу взаимоотношений Японии с партнерами. Этот сдвиг в подходе к построению экономической стратегии, требующий комплексной перестройки мышления, ломки традиционных представлений о внешнеэкономических связях, и создает основу для развития горизонтального разделения труда с зарубежными странами. Стремление к решению мирохозяйственных задач, урегулированию возникающих противоречий на компромиссной основе⁵⁰ прослеживается как в общегосударственной стратегии, так и в предпринимательской тактике.

На макроэкономическом уровне следование принципу «взаимности» соответствует в целом последовательной реализации идей «свободной торговли», снятию или сокращению ограниче-

ний на миграцию всех видов производственных ресурсов между странами. Выше мы останавливались уже на степени либерализации внешней торговли страны. К 1981 г. фактически сняты официальные ограничения на экспорт и импорт капитала, а в области обмена технологией государство прекратило прямое вмешательство в торговлю лицензиями, передачу «ноу-хау».

Все чаще основой для улаживания возникающих противоречий в межгосударственных отношениях становятся компромиссы. Взять, к примеру, те же «добровольные ограничения», которые часто интерпретируются в научной и публицистической литературе как одно из проявлений давления США на Японию. Внешне они действительно могут выглядеть как специфическая форма одностороннего квотирования импорта из Японии. А на деле они явились итогом сложного двустороннего соглашения.

На предпринимательском уровне психология «компромиссов» начала складываться еще в 60—70-е годы. По целому ряду причин схема перехода японских компаний от чистой торговли к вывозу капитала, развитию форм кооперации не могла повторять то, что происходило в странах Западной Европы и США. С одной стороны, когда Япония в 70-е годы начала активно развивать мирохозяйственные связи, того разрыва в экономических потенциалах, который в свое время, после окончания войны, позволил США с позиций «сильного» партнера стремительно наращивать свое экономическое присутствие в Европе, Латинской Америке, Азии, использовать самые прямолинейные формы торгово-финансовой экспансии, промышленных инвестиций, естественно, уже не существовало. С другой стороны, у Японии не было налаженной системы кооперационных связей, возникающих в ходе интеграционного сближения, как, скажем, у западноевропейских государств. Поворот к комплексной интернационализации происходил, таким образом, в условиях, когда надо было проникать на уже сформировавшиеся рынки, вклиниваться в отработанные системы воспроизводственных связей за рубежом.

Это положение обусловило специфику форм, в которых шли развитие прямого частного инвестирования за рубежом, импорт-экспорт технологии. Исследования показывают, что вывоз предпринимательского капитала из страны преимущественно осуществлялся в форме организации совместных предприятий: их доля в общем количестве инвестиционных объектов за рубежом составила в 1975 г. около 65%. Такой удельный вес совместных предприятий резко контрастирует с тем, что было характерно для американских, английских и западногерманских транснациональных компаний. Западноевропейские и в еще большей мере американские корпорации изначально ориентировались на полное владение своими дочерними компаниями за границей, а доля организуемых ими совместных предприятий стала заметно увеличиваться лишь в последние десятилетия и составляет соответственно 25—30 и 12%.

В 60—70-е годы, когда японские инвестиции сосредоточива-

лись в развивающихся странах Юго-Восточной Азии, совместные предприятия были главным образом средством преодоления принятых там юридических и иных форм, ограничивающих импорт капитала. Однако существуют свидетельства того, что создание совместных предприятий для японских компаний не просто средство для преодоления формальных трудностей в экспорте капитала, а было и остается важной составной частью предпринимательской стратегии. Даже сегодня, когда японские корпорации располагают колоссальной финансово-экономической мощностью, а режим в странах — импортерах капитала либерализуется, около $\frac{2}{3}$ всех случаев зарубежного инвестирования приходится на совместные предприятия. В Сингапуре, где ограничения на иностранный капитал минимальны, из 527 компаний, созданных японскими фирмами к 1985 г., 347 были совместными, причем в 80% из них доля японской стороны составляла менее 50%. В том же году из 390 случаев инвестирования японских компаний в США в 243 случаях капиталовложения были осуществлены в совместные проекты. Будучи организационной формой, позволяющей участвующим сторонам находить взаимовыгодные (или взаимоприемлемые) условия кооперации, совместные предприятия получили широкое распространение не только в горнодобывающих отраслях и обрабатывающей промышленности, но и в таких сферах, как научно-технические исследования, конструирование, информатика.

Для эволюции технологического обмена с зарубежными странами характерна схожая тенденция. Чисто коммерческий импорт-экспорт лицензий по-прежнему остается основным видом трансферта технологии. Однако в последнее десятилетие гораздо более быстрыми темпами развиваются такие его формы, которые стимулируют сотрудничество, взаимодополняемость партнеров. В общем объеме обмена научно-техническими знаниями возрастает удельный вес перекрестного лицензирования (когда компании разных стран заключают соглашение о передаче друг другу своих новейших разработок в той или иной области), различных видов кооперации и подрядных работ в НИОКР, совместных исследований в рамках общих программ, работ, выполняемых в специальных международных научно-исследовательских учреждениях ⁵¹.

Расширение зоны действия принципа «компромисса» отражает изменение характера взаимоотношений, складывающихся у Японии с основными торгово-экономическими партнерами на современном этапе. Что касается непосредственно путей движения страны к новой модели участия в международном разделении труда, то главное, что, на наш взгляд, необходимо выделить, — это принципы упоминавшейся выше комплексности, которые зачастую рассматривают как «катализаторы перехода к новой модели разделения труда» ⁵².

Прямые инвестиции, кооперационные проекты в производстве, НИОКР дают, помимо прочего, мультипликативный эффект

развитию всех форм торгово-экономических контактов. Дополнительный импульс торговле придают внутрикорпоративные поставки компонентов, узлов и деталей (от материнской компании дочерним и наоборот). Во многих случаях проекты с участием японского капитала за рубежом вообще имеют экспорториентированную направленность, что ведет к расширению участия принимающих японский капитал стран в международной торговле⁵³.

Тесное взаимодействие и взаимодополнение японских производственных, финансово-кредитных, торгово-посреднических предприятий за рубежом дает основание рассматривать каждое из них не как анклавное образование, а скорее как элемент интернационального сектора японской экономики.

Современная международная транспортная инфраструктура, системы связи и информационного обеспечения позволяют разрывать в пространстве стадии производственных процессов. Научно-исследовательские и конструкторские работы, производство сырья, полуфабрикатов и компонентов, мощности по сборке могут поэтому быть разбросаны в разных странах, а готовая продукция потребляться где-то еще, на других рынках⁵⁴.

Указанный подход уже находит свое проявление в практической сфере. Компании рассчитывают оптимальные пропорции внутреннего и зарубежного производства, эффективность проведения НИОКР в разных странах. Так, ведущие автомобилестроительные фирмы предполагают, что к 1990 г. 30% производства будет перемещено в другие страны, из 60% остающихся в стране мощностей лишь половина будет работать на экспорт. В целом же, по имеющимся прогнозам, к 1995 г. за рубежом будет изготавливаться более 25% продукции японских компаний⁵⁵.

Сложную систему внутрикорпоративных международных связей, складывающуюся у японских компаний в ходе развертывания зарубежного производства, можно проиллюстрировать сложившейся практикой в одной из крупнейших японских электротехнических компаний — «Хитати». В 1984 г. эта фирма, совместно с американской «Моторола», наладила изготовление микрокомпьютеров в США на основе японской технологии, организовала конструкторское бюро по совершенствованию их конструкции. Совместная компания импортирует более 40% компонентов (интегральных схем, периферийных устройств) с предприятий той же «Хитати» в Сингапуре и Гонконге. Продукция же реализуется не только в США и Японии, но и экспортируется в третьи страны⁵⁶.

В последние годы, особенно в связи с условиями торговли, повышением курса иены, возрастающая доля продукции японских предприятий за рубежом экспортируется в Японию. Только с заводов, расположенных в США, туда поступают телевизионные трубки, мотоциклы, телефоны, ряд других товаров, а в 1988 г. была отгружена и первая партия автомобилей⁵⁷.

Одновременно появляются фирмы японских предпринимате-

лей, оперирующие вне Японии и фактически не располагающие производственной базой в самой стране. Их общее число не превышает пока 20, по размерам они относятся почти исключительно к средним, а сфера деятельности распространяется на электротехнику, станкостроение, автоматизированные производственные системы. К их числу принадлежит и достаточно известная фирма по производству телефонного оборудования «Юнидэн», вся продукция которой изготавливается за рубежом и лишь 1% ее реализуется в Японии, а 99% — в США, странах Западной Европы и Юго-Восточной Азии⁵⁸.

Общие контуры новой модели, принципы, на которых она строится,— это, пожалуй, единственное на сегодняшний день, что можно сказать о перспективах развития внешнеэкономических связей Японии. Реальная жизнь значительно богаче теорий и концепций, ее объясняющих. Можно, конечно, прогнозировать опережающий рост вывоза капитала или беспрецедентное развитие международной промышленной кооперации. Но в действительности многообразие форм и путей интернационализации хозяйственной деятельности японских компаний обесценит самые смелые нынешние предположения.

Япония и мировое хозяйство: новая система взаимоотношений

С середины 70-х годов взгляды политических и деловых кругов Японии на ее место в мировом хозяйстве, на роль «внешнего» фактора в развитии японской экономики заметно изменились.

На протяжении десятилетий зарубежные страны (с точки зрения их экономического значения) были для Японии своеобразным «черным ящиком». Важно было то, что «на выходе» — возможности приобретения сырья, использования передовой производственной и управленческой технологии, научно-технических знаний, и то, что на «входе» — способность абсорбировать возрастающие объемы японского экспорта. Внутренние процессы в государствах-партнерах интересовали японских предпринимателей и политиков в той мере, в какой они влияли на возможность поддерживать необходимый уровень импорта и наращивать экспорт.

По мере углубления взаимозависимости государств, диверсификации международных экономических связей, развития комплексных форм кооперации национальные воспроизводственные комплексы тесней и тесней взаимно переплетаются, причем на всех уровнях. Состояние экономики зарубежных стран, их валютно-финансовое положение, структурные сдвиги оказывают уже непосредственное влияние на японское хозяйство. В этих условиях экономические проблемы США, других государств, с которыми тесно связана Япония, вопросы развития междуна-

родных экономических отношений самым непосредственным образом касаются хозяйственного развития самой Японии.

При разработке общей стратегии роста на конец XX — начало XXI в. правительство, деловые и научные круги единодушно исходят из общей тенденции к «углублению процесса интернационализации... и роста „органической взаимозависимости государств“»⁵⁹ — как это формулируется в упоминавшемся уже «докладе Маэкава». Ученые-футурологи на основе анализа современных тенденций идут в своих прогнозах еще дальше. Отмечая неизбежность торгово-экономических противоречий и связанных с ними коллизий, даже временных всплесков национального изоляционизма, они исходят из того, что «нынешний этап НТП приведет к формированию единого глобального политико-экономического механизма», и считают поэтому, что «все страны мира — развитые индустриальные, развивающиеся и стоящие на грани выживания — должны так или иначе адаптироваться к общемировым процессам»⁶⁰.

Характерно, что по другую сторону Тихого океана, в США, аналогичное в основных чертах видение перспектив. Еще в 1985 г. в докладе президенту члены специальной комиссии констатировали, что «к настоящему времени понятие „внутренняя экономика США“ фактически утрачивает свой смысл»⁶¹, ориентируя тем самым на необходимость развития форм международного экономического регулирования и повышение его эффективности.

В научной среде все чаще выдвигаются «радикальные» теории современного мирового порядка, призывающие, в частности, пересмотреть роль государств в мирохозяйственных процессах. Отмечая гигантский рост международных взаимосвязей на предпринимательском уровне, упоминавшаяся уже Э. Фрост считает, что «в основе нынешнего деления мира на государства лежат факторы национальной безопасности, а не экономические причины. Эти реалии — единственное, почему к системам национальной торговой статистики стоит вообще относиться серьезно. Миру в равной мере нужна глобальная, региональная и субнациональная статистика»⁶². Образ мирового хозяйства как единой, формирующейся воспроизводственной системы накладывает отпечаток на новые подходы к хозяйственным связям между государствами, на само восприятие торгово-экономических партнеров. Понятие «связи» как таковое устаревает, становится неадекватным для характеристики отношений Японии с внешним миром. Оно имеет специфический оттенок, отражая отношения двух или нескольких целостных, замкнутых систем. На каком-то этапе, по мере интернационализации воспроизводственных комплексов, «связи» переходят в новое качество. Явно чувствуется определенная натяжка, если рассматривать, например, международную деятельность японских банков как форму внешнеэкономических и даже кредитно-финансовых связей.

Реализация намеченных изменений в японской экономике,

переход к горизонтальной схеме разделения труда с зарубежными странами не могут основываться лишь на преобразовании структуры национального хозяйства. Необходимым является «качество» экономического окружения. Повышаются требования к развитости рынка государств-партнеров, которые были бы способны принимать возрастающие объемы японской наукоемкой продукции. Для расширения прямого инвестирования и совместного предпринимательства необходимы соответствующая современному уровню производственная инфраструктура, информационное и транспортное обеспечение, наконец, качество и квалификация рабочей силы. Необходим, кроме того, достаточно развитый научно-технический потенциал партнеров, делающий возможным равноправное сотрудничество и взаимообогащение знаниями. Иными словами, на нынешней стадии Япония заинтересована в поддержании высокого техноэкономического уровня своих основных контрагентов. Это логически вытекает из международной специализации Японии в капиталоемких и наукоемких отраслях, снижения ее зависимости в сфере материало- и трудоемких производств ⁶³.

Переход к горизонтальному типу международного разделения труда обеспечивается не только углублением специализации наиболее развитых промышленных стран. Он должен подкрепляться формированием диверсифицированной, эшелонированной структуры мирового хозяйства, где существуют не только «полюсы» — самые развитые и отсталые страны, но и мощный, многообразный промежуточный слой индустриальных государств, своего рода «второй индустриальный эшелон». Переориентация японского хозяйства на наукоемкие отрасли неизбежно связана с сокращением и даже ликвидацией ряда производств. Часто это не является следствием их ненужности, а делается из соображений рентабельности, экологии и др. Образующийся неудовлетворенный спрос покрывается импортом, в том числе с предприятий японских компаний за рубежом. Такое решение возможно лишь при наличии такого «второго индустриального эшелона» ⁶⁴, способного заполнить образующиеся «ниши», обеспечить необходимые стандарты, технический уровень производства, рентабельность. В рамках азиатско-тихоокеанского региона у Японии уже формируется система устойчивых интеграционных связей с государствами, находящимися на разных стадиях индустриального развития. Именно «новые индустриальные страны» Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии, государства — члены АСЕАН превращаются в основных поставщиков текстильных изделий, продукции металлургии, некоторых видов машиностроения и электротехники — номенклатуры товаров, производство которых в самой Японии сокращается. Туда перемещается из Японии и производство «устаревающих» отраслей, которые на новом месте обретают «второе дыхание» и способствуют дальнейшей индустриализации принимающих государств. Условием развития интеграции по указанной схеме

является поступательный рост техноэкономического потенциала индустриализующихся стран, совершенствование их хозяйственного механизма.

В последние 5—10 лет, по мере промышленного развития НИС, широкий резонанс приобретает так называемая проблема «эффекта бумеранга», к которой неоднократно обращались в своих работах советские исследователи. Суть ее состоит в усилении соперничества с японскими компаниями компаний Южной Кореи, Сингапура, Гонконга, Тайваня, ряда других стран и территорий, которые (зачастую используя японскую технологию) поставляют на мировые рынки схожую, но в ценовом отношении более конкурентоспособную продукцию. Как правило, советские и зарубежные исследователи подходят к этой проблеме с точки зрения углубления противоречий между упомянутыми странами. При этом неизменно подчеркиваются негативные аспекты складывающейся для Японии ситуации. Вне всяких сомнений, есть достаточно веские основания констатировать осложнение торгово-экономических условий для Японии в результате укрепления позиций НИС. Но это лишь одна сторона медали.

Конкуренция со стороны НИС, достигших высокой эффективности в ряде областей (в том числе, в некоторых наукоемких производствах) имеет для Японии и свои положительные аспекты. Она способствует динамичной трансформации структуры хозяйства и, как следствие, оптимизации выбора специализации в рамках горизонтального разделения труда с другими странами. Она является, по сути, важным стимулом повышения адаптивности японской экономики к мирохозяйственным процессам.

Новая модель роста подталкивает к усилиям по поддержанию мирового хозяйства в определенном состоянии, по формированию благоприятного климата в международных экономических отношениях.

В связи с этим меняется сам характер внешнеэкономической стратегии Японии. Для описания происходящего сдвига трудно предложить более точное определение, чем данное японскими экономистами Я. Охата и С. Тамура: переход от «пассивной позиции гибкой приспособляемости к активному участию в формировании нового экономического порядка»⁶⁵. В течение предыдущих десятилетий основной акцент делался на создание внутренних условий для гибкого реагирования на внешние изменения, что позволяло сравнительно легко переносить всплески торгового протекционизма за рубежом, разорительные для других стран нефтяные шоки. По мере же усиления роли Японии в мировом хозяйстве, расширения ее интернациональных связей и соответственно сферы зарубежных интересов международная адаптивность приобретает все более «наступательный» характер.

В Японии все чаще слышны голоса ученых и политиков, призывающих страну взять на себя «большее бремя» по «оздоровлению международных экономических отношений, лидирующую

роль в решении глобальных хозяйственных проблем». Их аргументация сводится к тому, что с 70-х годов, вследствие ослабления своих позиций, США утратили способность обеспечивать стабильное развитие мирохозяйственных связей и необходима выработка «системы коллективного управления структурой мирохозяйственных связей, где наряду с США и ФРГ Япония будет играть ведущую роль»⁶⁶. Аргументация в пользу создания внерыночного механизма международного регулирования хозяйственных связей, где Япония играла бы активную роль, подкрепляется достаточно серьезными соображениями. Во-первых, Япония накопила богатый опыт весьма эффективного государственного регулирования экономики (внешнеэкономических связей), который с пользой может быть использован в межгосударственных отношениях. Во-вторых, в период перехода от экстенсивной «нефтяной цивилизации» к новой эпохе информатики и высоких технологий Япония со своей наукоемкой промышленностью и стабильными финансами способна многое дать другим странам для их поступательного развития.

Уже на нынешнем этапе японские ученые-экономисты тщательно анализируют «издержки» новой внешнеэкономической стратегии и даже пытаются их систематизировать. С одной стороны, к ним относят растущие экономические расходы, связанные с обеспечением эффективных условий международного производства, научно-технических исследований, координации финансовой политики и денежного обращения, международной экономической помощи развитию и т. п., с другой — «неэкономические затраты», в которые включают бóльшую уступчивость в достижении компромиссов, негативные стороны размывания традиций в ходе интернационализации культуры и др. Называя все эти дополнительные расходы и нежелательные последствия, их тем не менее расценивают как необходимые «общественные издержки развития и обеспечения стабильности национальной экономики»⁶⁷.

Серьезная научная работа по популяризации основных положений современной внешнеэкономической политики способствовала тому, что уже во второй половине 80-х годов начался сдвиг в общественном сознании, способствовавший проведению в жизнь намеченной политики. Это видно хотя бы на примере того, как менялось отношение населения к экономической помощи развивающимся странам. По данным опроса, проводимого ведущими газетами («Кэйдзай симбун», «Асахи симбун») и Управлением экономического планирования, из года в год растет число тех, кто поддерживает увеличение государственных расходов на эти цели. Если в 1981 г. за рост соответствующих ассигнований высказалось 40% опрошенных, то в 1986 г. — уже 55%⁶⁸. При этом важно то, что «люди смотрят на экономическую помощь не просто с позиций мудрого подхода или веры в то, что это хорошее дело, а как сознательные налогоплательщики»⁶⁹.

От задач современной внешнеэкономической политики Япо-

нии обратимся к логике ее практической реализации, к конкретным шагам, предпринимаемым для создания благоприятного международного климата развития. Можно выделить два направления, на которых концентрируются усилия: 1) воздействие на состояние экономики и уровень развития зарубежных стран; 2) либерализация международного экономического обмена и координация хозяйственных связей. Деление это чисто условное, однако оно показывает реальные акценты внешнеэкономической политики.

Первое направление нагляднее всего проявляется в отношениях с развивающимися странами. Остановимся на так называемой «официальной помощи развитию», которая может рассматриваться как материальное воплощение политики Японии в «третьем мире»⁷⁰.

До середины 80-х годов объемы и структура японской официальной помощи были постоянным объектом критики со стороны других стран, как промышленно развитых, так и развивающихся. За 10 лет (1977—1986) японская «официальная помощь развитию» (ОПР) выросла почти в 4 раза, и по ее объему Япония вышла на второе место после США (5,6 млрд. долл. и 9,8 млрд. долл. соответственно). Однако сравнительно с размерами ВВП ее расходы на ОПР были значительно ниже, чем у большинства других промышленно развитых стран. В 1986 г. по показателю ОПР/ВВП Япония (0,29%) занимала лишь 14-е место среди 18 государств — членов Комитета содействия развитию (ДАК), где даже средний уровень составил 0,36%. На фоне одобренных ООН целей достижения уровня в 0,7% для развитых государств (которые были закреплены также в декларации «семерки» в Венеции и на совещании Генеральной Ассамблеи ЮНКТАД) недостаточность вклада Японии обнаруживалась с особой очевидностью.

Помимо низкой доли отчислений на ОПР озабоченность других стран вызывали структура и географическое распределение японской помощи. Чрезвычайно низка по сравнению с другими странами часть предоставляемой безвозмездной помощи (47,5% против 80,8% в среднем у членов ДАК). Кроме того, ОПР распределяется очень неравномерно, и основными ее получателями являются традиционные торгово-экономические партнеры из Юго-Восточной Азии.

Поворот в японской политике ОПР произошел в 1985 г., когда тогдашний премьер-министр Я. Накасонэ впервые заявил о радикальном увеличении соответствующих ассигнований. Безусловно, одной из причин явилось возросшее давление со стороны мирового сообщества. Но Япония, образно говоря, сама «созрела» для этих перемен: интересы, связанные с переходом к избранной модели развития, подталкивали правительство и деловые круги к переоценке затрат на помощь. В сентябре 1985 г. японское правительство поставило промежуточную цель: удвоение объема помощи к 1992 г. Власти считают, что за этот пери-

од выделенные средства должны составить более 40 млрд. долл. против 18 млрд. долл. в 1980—1985 гг. Позднее, в 1987 гг., эти планы были скорректированы принятием более «жестких» обязательств: удвоить помощь к 1990 г. и довести ее ежегодную сумму до 7,6 млрд. долл. Подразумевается, что наряду с увеличением размеров существенно улучшится и качество ОПР в результате увеличения доли отчислений в международные организации (централизованно распределяющие «помощь»), расширения безвозмездного финансирования и льготного кредитования, оказания широкого набора технических и консультационных услуг, тесной координации ОПР с инвестиционной и торговой деятельностью частных компаний.

Судя по опыту осуществления аналогичных программ в прошлом, нет оснований сомневаться в серьезности декларированных намерений. Вместе с тем следует отметить две важные особенности нынешней программы ОПР. Во-первых, увеличивая свой вклад в помощь развивающимся странам в целом, программа по-прежнему предусматривает особо льготные условия для государств Юго-Восточной Азии, дальневосточных НИС, Китая⁷¹. Это вполне вписывается в рамки политики, направленной на создание благоприятной экономической среды, и отражает особую заинтересованность в хозяйственном развитии государств азиатско-тихоокеанского региона. Во-вторых, нынешняя программа делает особый акцент на обеспечение эффективности японской ОПР, результативности финансовой помощи. В Японии, как и в других развитых странах, растет озабоченность нерациональностью, а зачастую и расточительностью, с которой часть развивающихся стран использует выделяемые международными организациями и развитыми государствами средства. В этой связи, с одной стороны, предусматривается повысить «комплексность» помощи путем координации правительственных и предпринимательских инициатив, обеспечить техническое, управленческое обеспечение предоставляемых финансовых ресурсов, а с другой — наладить действенную консультативную помощь развивающимся странам, систему контроля за использованием получаемых средств⁷².

Участие Японии в решении проблем «третьего мира» не ограничивается «официальной помощью развитию». На государственном и предпринимательском уровне создаются программы научно-технического сотрудничества с развивающимися странами для разработки рациональных технологий в промышленности и сельском хозяйстве, целенаправленно поддерживается льготный режим импорта из этих стран, стимулируются инвестиции японских компаний в важные для принимающих государств хозяйственные объекты. Наконец, Япония в последние годы превратилась во второй по значимости (после США) центр обучения и повышения квалификации специалистов из развивающихся стран⁷³.

В последние годы не только развивающиеся страны оказа-

лись в тяжелом экономическом положении. С серьезными трудностями столкнулся и «лидер» развитого мира — США. Растущий дефицит государственного бюджета, другие внутренние проблемы, дестабилизация курса доллара усугубляли нестабильность международных экономических отношений в целом, и Япония в этих условиях пошла на определенные шаги по поддержанию американской экономики. С помощью финансовых мер, включая и такие радикальные, как валютная интервенция, удавалось препятствовать резким колебаниям и снижению курса доллара⁷⁴. Скупка японскими банками государственных обязательств США, санкционированная и поддерживаемая правительством, способствовала смягчению (хотя, конечно, временно) проблемы дефицита американского государственного бюджета. По некоторым оценкам, к 1988 г. японские банки сосредоточили в своих руках до 20% долговых обязательств правительства США⁷⁵. Как отмечает японский экономист Н. Ногути, с каждым годом издержки становятся все более обременительными, «но Япония идет на них в силу заинтересованности в сохранении крепких позиций США в мире»⁷⁶. Многие ученые считают, что Японии нужно и в дальнейшем наращивать усилия для поддержания «тонуса» американской экономики. Характерно, что этими усилиями подчас мотивируются и международные политические инициативы. Известный экономист Н. Амая пишет: «Исходя из заинтересованности в сохранении лидерства США, следует способствовать устранению причин ослабления их позиций в мире. Япония должна активно содействовать прекращению гонки вооружений, изматывающей американскую экономику»⁷⁷. Подобная «забота» о состоянии хозяйства экономических партнеров на нынешней стадии взаимозависимости государств рассматривается не как проявление некоей филантропии, а как важное условие стабильного роста самой японской экономики.

Вторым ключевым направлением формирования благоприятной экономической среды в мировом хозяйстве является расширение межгосударственного сотрудничества при решении торгово-экономических проблем. Голоса многочисленных скептиков, ставивших в 70-е — начале 80-х годов под сомнение эффективность и саму возможность такого рода сотрудничества, сейчас явно теряют силу на фоне реальных достижений. Объективная необходимость вести согласованную, сбалансированную внешне-экономическую политику в условиях интернационализации хозяйств промышленно развитых стран, углубления их взаимозависимости вряд ли может теперь вызывать сомнения. Деятельность международных экономических организаций, таких, как ГАТТ, МВФ, ОЭСР, приобретает невиданную ранее значимость для государств, вовлеченных в мирохозяйственные связи. Из организаций, где каждая из сторон пыталась выторговать себе лучшие условия, они превращаются в авторитетные наднациональные органы, к которым прислушиваются правительства при

выработке текущей политики. Весьма показательны, что в последнее время вопросы экономического регулирования стали одной из центральных тем переговоров на высшем уровне, в том числе регулярных встреч представителей семи ведущих стран капиталистического мира.

Японский подход к перспективам межгосударственного экономического регулирования в сжатом виде формулирует известный экономист Т. Сасаки: «Увеличивается несоответствие между экономическими и политическими структурами: национальные хозяйства приобретают все более международный, надгосударственный характер, в то время как политические структуры по-прежнему ограничиваются национальными интересами. Поэтому в решении экономических проблем неизбежно углубляется координация деятельности индустриальных стран»⁷⁸. Другой экономист, Т. Кикүти, подчеркивает, что правительства семерки, включая японское, постоянно испытывают потребность в поддержке друг друга, так как «каждое правительство в отдельности уже не в состоянии контролировать ситуацию внутри своих стран»⁷⁹. Приведенные цитаты несколько резки по форме, но вывод о том, что совершенствование системы межгосударственного экономического регулирования выдвигается на передний план, отражает позицию не только ученых, но и политиков-практиков. Не случайно в «докладе Маэкава» этот круг проблем выделен в особый раздел первоочередных задач.

Уже в начале 80-х годов стала отчетливо обозначаться генеральная линия японской политики, направленная на укрепление позиций Японии в международных экономических организациях. Если быть более точным, то это направление — лишь составная часть общих усилий по повышению ее роли в решении международных проблем, включая шаги по приобретению большего влияния в ООН, попытки войти в Совет Безопасности и т. д.

В каждом конкретном случае борьба Японии за усиление своей международной роли идет по-разному, в зависимости от обстоятельств. В МВФ, например, по мере увеличения взносов в фонды этой организации японские представители добиваются большего представительства в руководящих органах, чтобы воздействовать на распределение аккумулированных средств и решение других вопросов деятельности этой организации. В ГАТТ при подготовке нового раунда Япония старается захватить инициативу, осуществляя глубокую научную проработку подготавливаемых рабочих документов путем проведения серий предварительных переговоров со странами—членами организации. Трудно поэтому говорить о каком-либо универсальном наборе приемов, используемых Японией. Очевидно, однако, что главным аргументом в борьбе за «место под солнцем» является растущая заинтересованность других стран в Японии как крупнейшем мировом экспортере и кредиторе.

Не вдаваясь в подробный анализ меняющейся роли Японии в международном экономическом регулировании (что само по

себе может быть предметом отдельного исследования), остановимся на трех основных тенденциях, характеризующих эволюцию японской политики в этой области. Первая по значимости — распространение межгосударственного регулирования не только на экономический обмен между государствами, но и на динамику и характер развития национальных воспроизводственных комплексов как частей единого мирового хозяйства.

При сохранении и даже усилении активности в дву- и многосторонних переговорах по либерализации международных потоков товаров и капитала все большее внимание во внешнеэкономической политике страны уделяется вопросам комплексного регулирования мирохозяйственных проблем. Важным этапом на этом пути стало в конце 70-х — начале 80-х годов расширение сотрудничества в решении валютно-финансовых проблем мирового сообщества (поддержание валютных курсов, укрепление международных финансовых институтов), в выработке совместных действий перед лицом колебаний конъюнктуры на сырьевых рынках, введении известных самоограничений государств в интересах успешного функционирования мировой экономической системы. В середине 80-х годов, и особенно во второй половине этого десятилетия, на повестку дня выдвинулась проблема гармонизации внутри- и внешнеэкономической политики, координации развития национального и мирового хозяйства.

Рано, конечно, говорить о появлении механизма межгосударственного регулирования структурной политики, но в некоторых областях оно по-своему уже осуществляется. Так, в рамках совещаний «семерки» разрабатываются программы развития современных наукоемких отраслей, где по согласию сторон определяются страны-лидеры в подготовке соответствующих проектов. В качестве одного из проявлений межгосударственного регулирования можно рассматривать и так называемые «добровольные ограничения» Японии, если подходить к ним с точки зрения структурных интересов партнеров. Рассмотрение вопросов координации структурного развития получило уже и организационное оформление. В рамках двусторонней консультативной комиссии по американо-японским отношениям создана специальная группа, в которую с японской стороны входят представители МВТП и министерства финансов, а с американской — министерства торговли⁸⁰. Подобные подразделения создаются и с другими странами в рамках двусторонних экономических комиссий. Предполагается их организация и в постоянно действующих многосторонних комиссиях, в том числе при ОЭСР.

Ученые заглядывают в еще более отдаленную перспективу, рассуждают о возможности наднационального (на базе общего консенсуса) регулирования параметров мирового хозяйства. Упомянувшийся выше Я. Охата, подчеркивая необходимость для Японии расширить участие в регулировании мирового хозяйства, считает, что она должна уже сейчас возглавить поиск соответствующих организационных форм и «способствовать до-

стижению в рамках глобального сообщества оптимального соотношения между принципом свободной торговли и планированием, конкуренцией и сотрудничеством, принципом эффективности и социальной справедливости»⁸¹.

Вторая тенденция, которую следует выделить,— это всемерное развитие межгосударственных контактов по вертикали и горизонтали. Имеется в виду, что диалог распространяется на все уровни управления национальной экономикой: от правительства до отдельных хозяйственных ячеек. Отрабатываются формы межгосударственного взаимодействия не только в рамках официальных межгосударственных переговоров, но и на уровне отраслевых министерств, ассоциаций и объединений предпринимателей, частных корпораций. Таким образом, общие договоренности, достигнутые правительствами, конкретизируются на различных уровнях. Так, существует налаженная система рабочих совещаний представителей МВТП Японии и министерства финансов США, Кэйданрэн и Американской ассоциации производителей автомобилей, где прорабатываются возможности и варианты сотрудничества в различных областях. Эффективность совместной работы во многом опирается на широкое представительство всех заинтересованных сторон в ходе переговоров на различных уровнях. На межправительственные совещания и консультации приглашаются ученые и представители делового мира, а чиновники министерств участвуют в международных переговорах предпринимателей и их ассоциаций.

В последние годы возрастающее влияние на ход межгосударственного экономического регулирования оказывают так называемые «независимые» международные организации. Ярким примером таковой является «Трехсторонняя комиссия», в состав которой входят известные политические деятели, видные ученые и предприниматели из США, стран Западной Европы и Японии. В рабочих группах на регулярных сессиях участники разрабатывают средне- и долгосрочные рекомендации, которые зачастую ложатся в основу национальных правительственных программ. Свои формы сближения и согласования позиций по тем или иным международным экономическим проблемам существуют у ученых разных стран, представителей территориальных органов власти, профсоюзов.

Третью тенденцию можно условно определить как преимущественную концентрацию усилий на развитии региональных форм экономического сотрудничества. Это прежде всего касается последовательных шагов Японии по хозяйственной консолидации стран азиатско-тихоокеанского региона на базе экономической интеграции. В рамках общей политики, способствующей углублению межгосударственного регулирования экономики, на передний план для Японии вполне естественно выдвигается отработка механизма взаимодействия государств в «сфере ее особых интересов»: в Юго-Восточной Азии и на Дальнем Востоке. Это создание двусторонних форм сотрудничества, таких, как регу-

лярные рабочие совещания на уровне министров стран—членов АСЕАН и Японии; содействие повышению авторитета и роли региональных международных организаций (ЭСКАТО, Комиссии по торговле и развитию стран тихоокеанского региона); укрепление региональных кредитно-финансовых организаций, прежде всего Азиатского банка развития. Широкое освещение в советской и зарубежной научной литературе получили инициативы Японии по формированию структуры «тихоокеанского сотрудничества», усилий, направленных, по существу, на создание региональной интеграционной группировки.

Однако в конце 80-х годов региональный аспект внешнеэкономической политики получил новое, неожиданное для многих развитие. В 1987—1988 гг. на разных уровнях (главным образом в ходе рабочих политических консультаций) стал обсуждаться вопрос о возможности создания японо-американской зоны свободной торговли. Отмечая наличие проблем, стороны пытаются «нащупать» контуры подобной организации, принципы ее построения. Особое внимание привлекает то, как эта перспектива видится японским правительственным кругам. Любые проекты зоны свободной торговли должны, по официальным заявлениям, отвечать двум главным требованиям: «во-первых, способствовать усилению международного торгового режима под эгидой ГАТТ и не быть дискриминационными по отношению к другим странам: допускать возможность подключения третьих стран; во-вторых, подобная „зона“ должна внести положительный вклад в развитие азиатско-тихоокеанского региона как единого целого организма. Она должна стать катализатором, базисной основой формирования гармоничной взаимозависимости государств региона»⁸².

Интернационализация японской экономики, совершенствование системы внешнеэкономических связей страны, их приспособление к современным мирохозяйственным условиям ни в коей мере не означают вступления Японии в полосу безоблачных, гармоничных экономических отношений с другими государствами. С одной стороны, сам процесс сглаживания и ликвидации диспропорций, связанных с прежней моделью участия в международном разделении труда, займет относительно продолжительный отрезок времени. С другой стороны, либерализация международного хозяйственного обмена, переход к сотрудничеству на базе горизонтальной специализации снимают, конечно, часть старых проблем, но одновременно порождают многочисленные новые, порой куда более сложные.

Сам ход интернационализации японской экономики при этом придает особую актуальность и ряду теоретических проблем, требующих осмысления: какова роль национальной экономики в мировом хозяйстве; где границы «компетенции» государства и мирового сообщества; в какой форме в современных условиях идет экономическое соперничество между государствами, в каких плоскостях развивается конкуренция?

ПРИМЕЧАНИЯ

Вступ л е н и е

¹ Ленин В. И. Письма о тактике.— Т. 31, с. 134.

² Ленин В. И. Великий почин.— Т. 39, с. 21.

³ The Political Economy of Japan. USA. 1987, vol. 1, с. 9. «Невидимая рука рынка» — известное в политической экономии понятие, обязанное своим происхождением Адаму Смиту.

⁴ См., например, дискуссионные статьи на эту тему «Капитализм между прошлым и будущим» (Московские новости. 1989, № 20, с. 6); Любимов Л. К какой системе принадлежат США? (Литературная газета. 28.07.1989, с. 15).

Г л а в а п е р в а я

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. К критике политической экономии.— Т. 13, с. 7.

² Маркс К. и Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии.— Т. 4, с. 427.

³ OECD National Accounts 1960—1986. Vol. 1. P., 1988, 130—131.

⁴ Там же, с. 134—137.

⁵ См.: Ширяев Ю. С. Мировое хозяйство: новые технологические и социально-экономические факторы. М., 1984.

⁶ См.: Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс. М., 1988; Денисов Ю. Д. Основные проблемы научно-технического прогресса в современной Японии. М., 1987; Япония: проблемы научно-технического прогресса. М., 1986; Научно-технический прогресс в Японии на рубеже 70—80-х годов. М., 1983.

⁷ См.: Симонян Р. Где мы находимся.— Известия. 08.06.1988; Зайченко А. СССР—США: личное потребление.— США: экономика, политика, идеология. 1988, № 12, с. 12—21; Ханин Г., Селюнин В. Лукавая цифра.— Новый мир. 1987, № 2, с. 192; Зайченко А. Как разделить пирог.— Московские новости. 1989, № 24, с. 12.

⁸ Подробнее об этом см.: Певзнер Я. А. Дискуссионные вопросы политической экономии. М., 1987, с. 77—81.

⁹ Маркс К. Капитал.— Т. 25. Ч. I, с. 208.

¹⁰ Маркс К. Критика политической экономии.— Т. 46. Ч. II, с. 208.

¹¹ Маркс К. Критика политической экономии.— Т. 46. Ч. I, с. 80—81.

¹² Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма.— Т. 27, с. 386.

¹³ Более подробный анализ эволюции форм промышленной организации в Японии в предвоенный и послевоенный период можно найти в следующих работах: Певзнер Я. А. Монополистический капитал Японии (дзайбацу) в годы второй мировой войны и после нее. М., 1950; Экономика Японии после второй мировой войны. М., 1955; Певзнер Я. А. Государственно-монополистический капитализм в Японии. М., 1961.

¹⁴ Несмотря на некоторое смягчение антимонопольного закона в 50-е и

60-е годы, основные ограничения, накладываемые им на деловую практику, сохраняются и сейчас. Более того, с середины 70-х годов предпринимаются усилия, направленные на некоторое ужесточение антимонопольного контроля.

¹⁵ Это в полной мере относится и к упомянутым выше работам одного из авторов данной главы.

¹⁶ Речь идет о послевоенных американских программах помощи, известных под названиями «ГАРИОА» и «ЭРОА». Подробнее об этом см.: *Певзнер Я. А.* Монополистический капитал Японии (дзайбацу) в годы второй мировой войны и после нее, гл. VIII.

¹⁷ Индекс розничных цен в Токио, принимая 1945 г. за 100, составлял в 1949 г. 3407. См.: *Певзнер Я. А.* Монополистический капитал Японии (дзайбацу) в годы второй мировой войны и после нее, с. 361.

¹⁸ Подробнее см.: *Певзнер Я. А.* Государственно-монополистический капитализм в Японии, с. 68.

¹⁹ Нихон токэй нэнкан 1987 (Японский статистический ежегодник, 1987). Токио, 1987, с. 122—123.

²⁰ Сёва 58 нэн когё токэйхё. Кигё хэн (Ценз промышленности за 1983 г. Статистика предприятий). Токио, 1985, с. 3.

²¹ Там же.

²² Нихон кокусэй дзуэ 1985 (Япония в таблицах и диаграммах 1985 г.). Токио, 1985, с. 345.

²³ *Уэно Х.* Кёсо то кисэй. Гэндай-но сангё сосики (Конкуренция и регулирование. Современные формы промышленной организации). Токио, 1987, с. 55 (далее: *Уэно Х.* Кёсо то кисэй).

²⁴ Там же, с. 21—22.

²⁵ Там же, с. 46.

²⁶ ESP. 1987, № 8, с. 53.

²⁷ По замечанию советского экономиста О. Виханского, «конкуренция здесь идет не за счет того, что одним товаром выбивается такой же товар, а рывок вперед осуществляется за счет обновления. То есть конкурирующие стороны не топчутся на одной ограниченной площадке, оттесняя или отталкивая друг друга, а находят все новые пространства для своей деятельности» (ЭКО. 1989, № 4, с. 177).

²⁸ ESP. 1987, № 8, с. 53.

²⁹ *Уэно Х.* Кёсо то кисэй, с. 56.

³⁰ Там же, с. 26—27.

³¹ *Нисияма Т.* Нихон ва сихонсюги дэ ва най (Япония — это не капитализм). Токио, 1981, с. 191.

³² NIRA Report. 1987, vol. 4, № 2, с. 15.

³³ *Окумура Х.* Корпоративный капитализм в Японии. М., 1986, с. 113.

³⁴ NIRA Report. 1987, vol. 4, № 2, с. 50.

³⁵ Кэйдзай ёран 1988 (Обзор экономики 1988). Токио, 1988, с. 101.

³⁶ Фактически издержки использования собственных средств, конечно, существуют и определяются понятием «упущенная выгода», т. е. доходом, который мог бы быть получен при использовании этих средств для реализации наиболее выгодной из неиспользованных возможностей.

³⁷ *Миядзаки Ё.* Нихон кэйдзай-но кодзо-то кодо (Структура и динамика японской экономики). Токио, 1987, с. 213; Дзайсэй кинью токэй гэппо. 1988, № 10, с. 11; NIRA Report. 1987, vol. 4, № 2, с. 10. Характерно, что в США, где процесс установления финансовой независимости промышленных корпораций начался еще до второй мировой войны, объем внутренних накоплений превысил объем текущих инвестиций в оборудование уже в конце 40-х годов, а в 1971—1975 гг. соответствующее отношение составляло 1,65 (*Миядзаки Ё.* Нихон кэйдзай-но кодзо-то кодо, с. 215).

³⁸ NIRA Report. 1987, vol. 4, № 2, с. 26.

³⁹ *Уэно Х.* Кёсо то кисэй, с. 27.

⁴⁰ Так, удельный вес акций, принадлежащих высшему управленческому персоналу, составляет в крупнейших компаниях, как правило, доли процента и лишь в отдельных случаях («Сони», «Мацусита дэнки») — 3—4%. Практически единственным исключением из числа крупных промышленных и торговых корпораций является «Дайэ», где президенту компании принадлежит

почти 20% акционерного фонда (*Нисияма Т. Нихон-ва сиконсюги-дэ ва най*, с. 183—190).

⁴¹ Дзайсэй кинъю токэй гэппо. 1988, № 10, с. 7.

⁴² *Окумура Х.* Корпоративный капитализм в Японии, с. 89—93.

⁴³ *Galbraith J. K.* The Affluent Society. L., 1958, с. 91. Еще задолго до Гэлбрейта Дж. М. Кейнс писал по этому же вопросу следующее: «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома (здесь это понятие выступает у автора в качестве синонима биржи.— *Авторы*), трудно ожидать хороших результатов. Если смотреть на Уолл-стрит как на институт, социальное назначение которого заключается в том, чтобы направлять новые инвестиции по каналам, обеспечивающим наибольший доход в смысле будущей выгоды, то его никак нельзя отнести к разряду выдающихся триумфов капитализма, основанного на *laissez-faire*» (*Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978, с. 222, 224).

⁴⁴ *Уэно Х.* Кёсо то кисэй, с. 38.

⁴⁵ Абсолютное число банкротств составляло в 1970 г. 9,8 тыс. в 1980 г.— 17,9 тыс., в 1984—1986 гг.— в среднем 19,0 тыс. В результате банкротств в 70—80-е годы ежегодно закрывалось 3—4% от общего числа предприятий, из которых более 99% составляли мелкие. При этом число ежегодно создаваемых корпораций превышало число разоряющихся (*Кэйдзай ёран* 1988, с. 116; *The Political Economy of Japan. Stanford. 1987, vol. 1, с. 373*).

⁴⁶ См.: *Hollerman L.* Japan, Disincorporated. The Economic Liberalization Process. Hoover Institution Press, 1988.

⁴⁷ См.: Государственно-монополистическое регулирование в Японии. М., 1985; *Певзнер Я. А.* Государство в экономике Японии. М., 1976.

⁴⁸ См., например: Государственно-монополистическое регулирование в Японии. М., 1985; Современный монополистический капитализм. Япония. М., 1981; *Певзнер Я. А.* Государство в экономике Японии; *Баскакова М. В.* Япония: государство и накопление основного капитала. М., 1976; *Прохожев А. А.* Организация управления экономикой и государством в Японии. М. 1977.

⁴⁹ Детальнейший анализ системы общественных предприятий содержится в работе: *Кравцевич А. И.* Общественное предпринимательство в Японии. М. 1988.

⁵⁰ «В отличие от частных корпораций,— отмечается в работе, подготовленной Управлением по делам администрации,— к общественным предприятиям не всегда применимы определенные цели хозяйственной деятельности — такие, например, как прибыль или увеличение доходов. Из-за своей ориентации на удовлетворение общественных потребностей они не могут всегда ориентироваться на получение прибыли и в некоторых случаях должны продолжать осуществлять свои операции даже в условиях дефицитного баланса» (*Public Administration in Japan. Tokyo, 1987, с. 44*).

⁵¹ *Уэно Х.* Кёсо то кисэй, с. 121.

⁵² Степень контроля со стороны государства над общественными предприятиями может быть самая различная — от прямого управления до многократно опосредованного контроля, что особенно характерно для различного рода региональных корпораций.

⁵³ Исключая «санкционированные» юридические лица и сферы прямого государственного управления. См.: *Кравцевич А. И.* Общественное предпринимательство в Японии, с. 281—282.

⁵⁴ Так, в отношении Японской телеграфно-телефонной корпорации реализации подлежит $\frac{2}{3}$ общего количества ее акций, причем в период до 1991 г.— не более половины. Фактически на конец 1988 г. продана приблизительно $\frac{1}{4}$ акционерного фонда.

⁵⁵ В этой связи характерным представляется, например, следующее высказывание крупного западногерманского предпринимателя К. Кёрбера: «Мне безразлично, кому принадлежат средства производства, их владельцем может быть государство, а могут быть и частные акционеры. Поэтому я передал право собственности на мои предприятия в благотворительный фонд... Но я сохранил за собой и моими будущими преемниками по управлению право

распоряжаться средствами производства и надежно закрепил его юридически» (Международная жизнь. 1989, № 6, с. 77).

⁵⁶ Comparative Government — Industrial Relations (Western Europe, the United States and Japan). Oxf., 1987, с. 85.

⁵⁷ Нихон кэйдзай-но гэнкё (Нынешнее состояние японской экономики). Токио, 1984, с. 144.

⁵⁸ Уэно Х. Кёсо то кисэй, с. 49.

⁵⁹ ESP. 1988, № 9, с. 170.

⁶⁰ Там же.

⁶¹ Кэйданрэн гэппо. 1988, № 4, с. 3.

⁶² Уэно Х. Кёсо то кисэй, с. 91.

⁶³ Iyori H. Law and Trade Issues of the Japanese Economy. Tokyo, 1983, с. 60.

⁶⁴ Кэйданрэн гэппо. 1988, № 4, с. 3.

⁶⁵ Уэно Х. Кёсо то кисэй, с. 123.

⁶⁶ Кэйданрэн гэппо. 1988, № 5, с. 9.

⁶⁷ The Political Economy of Japan, с. 256.

⁶⁸ The Competition: Dealing with Japan. N. Y., 1984, с. 105; An Outline of Japanese Taxes 1985, Tokyo, 1985.

⁶⁹ Кэйдзай токэй нэнкан 1987 (Ежегодник экономической статистики 1987). Токио, 1988, с. 148.

⁷⁰ Там же, с. 236.

⁷¹ Миядзаки Е. Нихон кэйдзай-но кодзо-то кодо, с. 284.

⁷² Подсчитано по: Кэйдзай ёран 1988, с. 162—163.

⁷³ См. «План Танака» («План реконструкции Японского архипелага»). М., 1973.

⁷⁴ По словам американского экономиста Д. Окимото, «немногие государства, если такие вообще есть, могут добиться подчинения (деловых кругов) с помощью указаний, не имеющих силы закона. Причина, по которой это удается в Японии, кроется в структурных характеристиках политэкономии японского бизнеса, в особенности тесных взаимоотношениях между деловым миром и правительством» (Japan's High Technology Industries. N. Y., 1985, с. 77).

⁷⁵ Уэно Х. Кёсо то кисэй, с. 132.

⁷⁶ Нисияма Т. Нихон ва сихонсюги дэ ва най, с. 11—27.

⁷⁷ Там же, с. 74.

⁷⁸ Iyori H. Law and Trade Issues of the Japanese Economy, с. 60.

⁷⁹ The Political Economy of Japan. Vol. 1, с. 447.

⁸⁰ Там же, с. 572.

⁸¹ См., в частности, статью: Певзнер Я. А. Кризис государственно-монополистического регулирования в Японии и административно-финансовая реформа.— Япония. Ежегодник. 1983. М., 1984.

Глава вторая

¹ Сава Т. Кодо сэйтё (Быстрый экономический рост). Токио, 1985.

² Ограничимся лишь одним примером, предварительно предупредив, что вряд ли стоит его рассматривать в качестве простого чудачества или попытки любой ценой угодить избалованному потребителю. Речь идет о выпуске солидным издательством весьма серьезного и содержательного, состоящего из нескольких томов труда по политической экономии (с последующим переводом на английский язык) в виде... комиксов. Исиномори С. Нихон кабусики гайся (Япония — акционерное общество). Токио, 1986.

³ Знание — сила. 1989, № 1, с. 17.

⁴ Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 1. М., с. 69.

Пытаясь очертить контуры предмета экономической науки, А. Маршалл пишет: «Когда мы говорим об изменении желания посредством действия, к которому оно служит побудительным мотивом, то из этого вовсе не следует, что считаем любое действие заранее обдуманым результатом предварительного расчета... Между тем жизненная сфера, которая особенно интересует эконо-

мическую науку,— это та, где поведение человека обдуманно, где он чаще всего высчитывает выгоды и невыгоды какого-либо конкретного действия, прежде чем к нему приступить. Далее, эта та сторона его жизни, в которой он, следуя привычкам и обычаям, поступает в данный момент без предварительного расчета, но при этом *сами по себе привычки и обычаи почти наверняка возникли в процессе тщательного выявления выгод и невыгод различных образов действий* (курсив мой.— В. Р.)» (Там же, с. 76—77).

⁶ Огонек. 1989, № 13, с. 7. Далее Л. А. Абалкин, подчеркивая противостественность зарегламентированности потребления природе человека, говорит: «Вас кормят досыта, хорошо одевают, обеспечивают всестороннее развитие, с семи до девяти — физкультурные занятия, с девяти до одиннадцати — образование. С одиннадцати до трех — производительный труд, после него — занятия художественной самодеятельностью, спортом... Накормлен досыта, хорошо одет, жилье имеешь и телевизор в комнате, и видеосистема, всестороннее развитие обеспечено: физический труд сочетается с занятиями самодеятельным искусством, повышением образования, посещением музеев по графику: на этой неделе — изобразительного искусства, завтра — народного творчества... Все по порядку... Да! Все есть!.. А вот свободы... нет» (Там же.)

⁷ Специальному рассмотрению проблем, связанных с трудовой мотивацией, посвящена глава VII.

⁸ A White Paper on Softnomization. Tokyo, 1985, раздел I, с. 3—4.

⁹ Кусака К. Син бунка сангё рон. A Cultural Approach to Industrial Development (Теория новых отраслей культуры). Токио, 1987, с. 172.

¹⁰ О роли экстернальных, т. е. экзогенных (в данном случае по отношению к сфере хозяйственной деятельности), факторов в развитии одной из отраслей японской экономики — сельского хозяйства см. Рабочий класс и современный мир. 1988, № 6, с. 34—47.

¹¹ Маршалл А. Принципы политической экономии, с. 68.

¹² О наличии признаков социально-экономической недоразвитости Японии существовавших к середине 70-х годов, советскими исследователями написано много работ. См., например: Рамзес В. Б. Социально-экономическая роль сферы услуг в современной Японии. М., 1975; Певзнер Я. А. Государство в экономике Японии. М., 1976; Современный монополистический капитализм: Япония. М., 1981; Государственно-монополистическое регулирование в Японии. М., 1985, и др.

¹³ Подсчитано по: Нихон токэй гэппо. 1983, № 4, с. 34, 37—38; 1986, № 6, 34, 37—38; 1989, № 3, с. 35, 38—39.

¹⁴ Н. Я. Петраков и В. И. Ротарь, указывая на то, что ускорение научно-технического прогресса предполагает необходимость «выделения значительной и все возрастающей массы... ресурса на обеспечение устойчивости в условиях ее возрастающей сложности», не ошибаются, когда называют «странной» постановку вопроса о том, несет ли в себе НТП наряду с положительной тенденцией и некий отрицательный заряд. «Едва ли плодотворно обсуждать понятия „рост системы“ и „усложнение системы“ в терминах „лучше—хуже“ Ни одному биологу, очевидно, не придет в голову утверждать, что амёбы „лучше“ высокоразвитых биологических организмов на основании того, что темп размножения первых относительно более высок, а сложные биологические системы тратят значительную долю энергии на свои „внутренние нужды“, на поддержание стабильности между элементами системы. Затраты на устойчивость системы столь же необходимы для ее выживания, как и любые другие» (Петраков Н. Я., Ротарь В. И. Фактор неопределенности и управление экономическими системами. М., 1985, с. 120—121). Рискую подвергнуться обвинению в «биологическом детерминизме», мы тем не менее присоединяемся к позиции процитированных авторов по данному вопросу.

¹⁵ Подсчитано по: Кокумин кэйдзай кэйсан нэмпо. 1987 (Ежегодник статистики национальных счетов, 1987). Токио, 1987, с. 118—121.

¹⁶ Конец «докризисного периода» определялся годом, когда наблюдался последний перед абсолютным сокращением прирост капиталовложений.

¹⁷ Подсчитано по: National Accounts. Main Aggregates. P., 1984, vol. 1, с. 26—27; Quarterly National Accounts. 1986, № 2, с. 15.

¹⁸ Подсчитано по: Нихон токэй гэппо за соответствующие годы. О важ-

нейших факторах, обуславливающих особенности современного инвестиционного процесса в Японии, см.: Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс. М., 1988, глава II, § 3.

¹⁹ Маркс К. Капитал.— Т. 25. Ч. 1, с. 239.

²⁰ Канамори Х. Ньюмон Нихон кэйдзай (Введение в экономику Японии). Токио, 1988, с. 97.

²¹ Петраков Н. Я., Ротарь В. И. Фактор неопределенности и управление экономическими системами, с. 95.

²² Подсчитано по данным табл. 1.

²³ Сэцуби тоси доко тёса кэкка гайёхё (Табличное резюме результатов обследования тенденций капиталовложений в оборудование). Токио, 1987, с. 13.

²⁴ Кусака К. Син бунка сангё рон, с. 57.

²⁵ Там же.

²⁶ К счастью, идеи, высказанные в «Государстве» Платона, не нашли повсеместного воплощения: «Хочешь, мы начнем разбор отсюда, с помощью обычного нашего метода, для каждого множества вещей, обозначаемых одним именем, мы обычно устанавливаем один определенный вид... Возьмем и теперь какое угодно множество. Ну, если хочешь, например, кроватей и столов на свете множество... Но идей этих предметов только две — одна для кровати и одна для стола». Цит. по: Знание — сила. 1988, № 12, с. 73.

²⁷ Софуто кэйдзай-но кэнкю (Исследования в области софтономики). Фукуока, 1987, с. 43.

²⁸ A White Paper on Softnomization. Раздел III, с. 11.

²⁹ The Oriental Economist. 1983, № 12, с. 19.

³⁰ Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс, с. 262. Там же.

³² В Японии выпускается, например, несколько классов двухкассетных магнитофонов. Для каждого класса характерен свой набор воплощенных в товаре достижений в области микроэлектроники (дистанционный контроль, высокая мощность при небольших габаритах, расширенный диапазон регулирования тембра, автоматический режим работы и т. д.). В зависимости от числа таких достижений меняется цена, причем весьма значительно, но функциональное назначение аппаратуры, естественно, остается прежним. Поэтому возможности выбора существуют не только «по горизонтали» (в рамках одного класса), но и «по вертикали» (между классами), т. е. с учетом суммы денег, которой располагает потребитель.

³³ Подсчитано по: Сёва 55-нэн сангё рэнканхё (Межотраслевой баланс за 1980 г.). Пояснительный доклад. Токио, 1984, с. 230—231, 258—259; Кэйдзай ёран (Обзор экономики) за соответствующие годы.

³⁴ Кусака К. Син бунка сангё рон, с. 17.

³⁵ Контент-анализ — особый вид исследования, используемый для выявления актуальности проблемы. Он предполагает, что частота упоминания какого-либо вопроса в публикациях находится в прямой зависимости от степени его актуальности.

³⁶ Нередко наряду с термином «софтизация экономики» используется понятие «софтномизация», являющееся производным от слов «софтизация» и «экономика». Кроме того, все более широкое употребление находит термин «софтономика», применяемый в двух основных значениях: первое — как составная часть, направление современной экономической науки для объяснения новейших тенденций в хозяйственном развитии, второе — как качественно новый тип поведения хозяйственных субъектов, новых приоритетов в системе «экономических ценностей».

³⁷ Софуто кэйдзай-но кэнкю, с. 6—7.

³⁸ ESP. 1985, № 3, с. 37.

³⁹ О соотношении понятий «софтизация» и «сервизация» подробнее см.: Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс, глава II, § 2.

⁴⁰ Нихон кэйдзай симбун. 12.06.1988.

⁴¹ Термин «сфера нематериального производства» не означает, что труд занятых в ней работников считается непроизводительным. В данном случае слово «нематериальный» используется как синоним слова «невещественный»,

т. е. «не имеющий натурально-вещественной формы», и применяется исключительно для краткости.

⁴² White Paper on International Trade 1988. Tokyo, 1988, с. 61.

⁴³ Софуто кэйдзай-но кэнкю, с. 12.

⁴⁴ A White Paper on Softnomization. Раздел II, с. 20.

⁴⁵ Тёки тёса гэппо. 1984, № 5, с. 16. Сумма долей предприятий обеих групп не равна в сумме 100% по причине того, что ряд предприятий сферы услуг не поддается строгой классификации.

⁴⁶ Инобэсён то сангё кодзо (Нововведения и структура промышленности). Токио, 1987, с. 26.

⁴⁷ White Paper on International Trade. 1988, с. 63.

⁴⁸ Дзёхока-га сэйсан кацудо-ни оёбосу эйкё-но соготэки хёкани кансуру тёса (Исследование по комплексной оценке влияния информатизации на производственную деятельность). Токио, 1986, с. 10, 20.

⁴⁹ Производство информационных услуг, как полагают, увеличится за 1984—2000 гг. в 12,9 раза, микроэлектронного оборудования — в 8,3, телекоммуникаций — в 3,7 раза. *Imai K.* Potential of Information Technology and Economic Growth in Japan and Associate Policy Problems. Tokyo, 1987, с. 4а.

⁵⁰ Инобэсён то сангё кодзо, с. 264.

⁵¹ Japan 1989. An International Comparison. Tokyo, 1989, с. 28.

⁵² Opinions On Japan Economic Restructuring. Tokyo, 1987, с. 14.

⁵³ Примерно такой же подход предлагает известный исследователь процесса информатизации Ч. Йоншер. См.: Information Economics and Policy. 1983, № 1, с. 13—35.

⁵⁴ При всей «заданности» профессиональной и социальной структуры советского общества в 20-е годы высокий статус инженера в глазах большинства населения был объективно обусловлен характером задач, которые в те годы решала (или вынуждена была решать) наша страна.

Глава третья

¹ The Report of Advisory Group on Economic Structural Adjustment for International Harmony. Tokyo. 1986; Progress of Japan's Economic Restructuring and Future Tasks. Tokyo, 1988.

² По индийской мифологии, Джаггернаут — одно из воплощений бога Вишну. В переносном смысле — неумолимая, безжалостная сила, уничтожающая все на своем пути.

³ *Vogel E. F.* Japan as Number One: Lessons for America. Cambridge (Mass.) — London, 1979.

⁴ Foreign Affairs. Summer 1987, с. 684.

⁵ Japan 1988. An International Comparison. Tokyo, 1988, с. 47.

⁶ *Lincoln E. J.* Japan. Facing Economic Maturity. Wash., 1988, с. 39.

⁷ *Nariai O.* Progress of Japan's Economic Restructuring and Future Tasks. Tokyo, 1988, с. 8—9.

⁸ Economic Trends in Japan. 1988, № 2, с. 14.

⁹ Keidanren Review. 1987, № 8, с. 3.

¹⁰ The Japan Economic Journal. 1987, с. 7.

¹¹ Дайёндзи дзэнкоку сого кайхацу кэйкаку (Четвертый комплексный план национального развития). Токио, 1987.

¹² Сэкай то томо-ни икиру Нихон. Кэйдзай унъэй гоканэн кэйкаку (Япония, развивающаяся вместе с миром. Пятилетний план экономического развития). Токио, 1988, с. 48.

¹³ Sanwa Economic Letter. 1988, № 4, с. 4.

¹⁴ По данным ДЖЭТРО, в 1987 г. доля готовых промышленных изделий в общей стоимости японского импорта (в долларовом исчислении) составила почти 45%.

¹⁵ Критическое переосмысление сложившихся подходов еще больше усилилось после того, как в 1987 г. Нобелевская премия в области медицины была присуждена японцу С. Тонэгава, переехавшему на работу в США 24 года назад.

¹⁶ Унифицированного определения высоких технологий пока не выработано. Определения, принятые в различных странах и различными организациями, различаются, и порой значительно. Большинство экономистов сходятся на том, что высокие технологии — это технологии передового уровня, продукт которых требует «выше средних» затрат на НИОКР и научно-инженерного обеспечения. Например, Национальный научный фонд США относит к высокотехнологичной любую продукцию, в производстве которой требуется 25 или более ученых и инженеров на 1000 занятых, а расходы на НИОКР превышают 3,5% стоимости чистых продаж (The Economist. 23.08.1986, с. 4). В правительственных документах Японии термин «высокая технология» употребляется в общем виде для обозначения группы передовых отраслей, реализующих достижения в области микроэлектроники, биотехнологии, новых материалов и др.

¹⁷ Сэнтан кагаку гидзюцу-га атаэру кокусайтэки хакю кока-но бунсэки (Анализ международного воздействия, оказываемого развитием передовой науки и технологии). Токио, 1986.

¹⁸ Речь идет о методе V—RAS, в соответствии с которым осуществлялась корректировка коэффициентов затрат и который является развитием традиционного метода RAS, предложенного Р. Стоуном. Последний получил свое название потому, что матрица коэффициентов затрат базового года A корректируется по строкам вектором R (отражает изменения в использовании различных видов сырья и материалов, т. е. замещение между ними) и по столбцам вектором S (показывает изменение доли затрат сырья и материалов или изменение степени обработки продукции). Метод V—RAS отличается тем, что в матрицу коэффициентов затрат для 1980 г. были по строкам включены позиции добавленной стоимости (потребительские расходы вне домашних хозяйств, доходы лиц наемного труда, доходы некорпорированных предприятий и т. д.) и затем методом RAS подсчитывались прогнозные значения коэффициентов затрат.

¹⁹ За показатель (критерий) темпов технического прогресса в данном случае принимается превышение темпов расширения производства над темпами прироста используемых производственных факторов, или, другими словами, рост факторной производительности. В наиболее простом виде (для двух факторов производства — труда и капитала) темпы технического прогресса отражаются функцией:

$$\frac{\Delta T}{T} = \frac{\Delta Y}{Y} - \alpha \frac{\Delta r k}{r k} - \beta \frac{\Delta h L}{h L},$$

где

T — совокупная производительность факторов производства;

Y — объем продукции (по добавленной стоимости);

K — фонды капитала;

L — численность занятых;

α — $\frac{\text{предпринимательская прибыль} + \text{амортизационные отчисления}}{\text{стоимость чистой продукции}}$;

β — $\frac{\text{расходы на оплату труда}}{\text{стоимость чистой продукции}}$;

r — коэффициент загрузки оборудования;

h — рабочее время.

²⁰ Сёва 45—50—55 нэн сэцудзоку сангёренканхё (Сопоставимые межотраслевые балансы для 1970—1975—1980 гг.). Т. I, II. Токио, 1985.

²¹ Сэнтан кагаку гидзюцу-га атаэру кокусайтэки хакю кока-но бунсэки, с. 25—28.

²² Там же, с. 28—34.

²³ Майкуроэрэкутороникусу-но сякайтэки кокусайтэки эйкё (Социальное и международное воздействие развития микроэлектроники). Токио, 1982, с. 35—45.

²⁴ Майкуроэрэкутороникусу мото-но Нихон кэйдзай (Экономика Японии во власти микроэлектроники). Токио, 1985, с. 16.

²⁵ Байотэкунородзи-но сангё кодзо-ни сёбосу импакуто (Воздействие биотехнологии на промышленную структуру). Токио, 1985.

²⁶ Син энэруги гидзюцу дзёкэн сэйби-ни кансуру тёса кэнкю (Исследование степени готовности условий для развития технологии новых источников энергии). Токио, 1985.

²⁷ *Jorgenson D., Kuroda M., Nishimizu M. Japan-US Industry-Level Productivity Comparison, 1960—1979.— Paper Presented to Conference on Research in Income and Wealth: US-Japan Productivity Conference. National Bureau of Economic Research, August 1985 (mimeo).*

²⁸ Строго говоря, результаты, полученные в этой работе, нельзя прямо сравнивать с приведенными выше расчетами темпов технического прогресса отдельных отраслей японской экономики из-за различий в методах измерения.

²⁹ Университет Цукуба и Фонд содействия международным исследованиям создали в качестве совместного исследовательского проекта банк данных, предназначенный для разработки на регулярной основе страновых и межстрановых прогнозов промышленного и научно-технического развития.

³⁰ См.: Байотэкунородзи-но сангё кодзо-ни оёбосу импакуто.

³¹ Сэнтан сангё ёсоку нэмпо 1985/86 нэмпан (Ежегодник прогнозов развития передовых отраслей, 1985/86 г.). Токио, 1985, с. 209—213.

³² Сэнтан кагаку гидзюцу-га атаэру кокусайтэки хакю кока-но бунсэки, с. 60, 68—69.

³³ Там же, с. 59.

³⁴ Разработка многострановых экономических моделей имеет уже десятилетнюю историю. Объектом японской глобальной модели являются 24 сегмента мировой экономики, в том числе группа промышленно развитых стран (8 отдельных стран и блок прочих развитых стран), группа развивающихся стран, в которой выделены нефтедобывающие государства (всего 11 стран и два района), и группа социалистических стран, которая подразделяется на Китай и СССР совместно со странами Восточной Европы. Спецификация в модели всех стран и районов унифицирована, они взаимно связаны между собой через две внешнеторговые матрицы — матрицу сырьевых товаров и матрицу готовых промышленных изделий. Динамика экономических переменных какой-либо страны оказывает воздействие на все другие страны через эти две внешнеторговые матрицы. Результаты такого воздействия могут быть прослежены в различных аспектах — количественном (влияние на производство, доходы, занятость), ценовом (заработная плата, различные виды цен) и денежно-финансовом (налоги, масса денег, уровень процента, валютный курс).

³⁵ Теория нулевой суммы интересов исходит из устоявшихся стереотипов о том, что в мире идет непримиримая борьба между двумя социально-экономическими системами, которая в наиболее концентрированном виде находит выражение в противостоянии США и СССР как главных носителей двух противоборствующих идеологий. Поэтому любые действия на международной арене, отвечающие интересам США, трактуются как противоречащие интересам СССР. И, наоборот, то, что выгодно последнему, якобы априори наносит ущерб Соединенным Штатам. Сложение разнонаправленных векторов интересов и дает нулевую сумму.

³⁶ *Comprehensive National Strength: A Basic Study (Summary). Tokyo.*

³⁷ В первую очередь это относится к показателям, отражающим «комплексную национальную силу» Советского Союза, в отношении которого практически отсутствовала сопоставимая статистическая база.

³⁸ *Comprehensive National Strength: A Basic Study*, с. 20.

³⁹ Там же, с. 20.

⁴⁰ Там же, с. 22.

⁴¹ *Moritani M. Advanced Technology and the Japanese Contribution. Tokyo, 1983, с. 64.*

⁴² *Economic Eye. 1980, № 2, с. 15—18.*

⁴³ В электронной промышленности Японии ориентация на военный рынок усиливается в связи с повсеместно растущей «электронизацией» военной техники (так, в США более половины стоимости новейших военных самолё-

тов приходится на электронные компоненты). Кроме того, тенденция к миниатюризации военной электроники выступает дополнительным стимулятором спроса на японскую продукцию, поскольку фирмы именно этой страны принадлежат к числу лидеров в области производства мини-ЭВМ, микроэлектронных схем, микропроцессоров.

Существенно возрастает роль Японии как поставщика важнейших стратегических материалов. Японские фирмы заняли ведущие позиции на мировом капиталистическом рынке оптического волокна (более 50% мирового производства), титана (46%), промышленной керамики.

⁴⁴ Группа, состоящая из 14 японских и американских фирм во главе с «Мицубиси дзюкогё», предложила Пентатону проект по разработке противоракетной обороны западной части Тихого океана в рамках программы Стратегической оборонной инициативы (СОИ). Проект предусматривает защиту против ракет среднего и ближнего радиусов действия. Западная часть Тихого океана, на которую планируется распространить противоракетную оборону, включает Японию, Марианские и Каролинские острова. Это второй совместный проект японских и американских фирм в военной области (первый — разработка истребителя нового поколения FSX). См.: Ёмиури симбун. 27.07.1988.

⁴⁵ Japan's Economy. Coping with Change in International Environment Boulder. 1982, с. 250—262.

⁴⁶ К таким выводам, в частности, пришли две консультативные исследовательские организации при МВТП: Группа по изучению глобальных проблем (председатель — профессор Токийского университета С. Куно) и исследовательский совет «Выбор Японии» (председатель — профессор Киotosкого университета М. Такасака). См.: Цусансё кохо. 23.05.1988.

⁴⁷ Japan Times. 09.06.1988.

⁴⁸ Foreign Affairs. Spring 1986, с. 752—767.

⁴⁹ Асахи симбун. 20.06.1987.

Глава четвертая

¹ В силу особенностей налоговой системы, дающей льготы коллективной форме собственности, масса мелких предприятий, которые в других странах были бы индивидуальными, имеют коллективную форму.

² Подсчитано по: Дзайсэй кинъю токэй гэппо. 1985, № 10, с. 8; 1988, № 10, с. 46—47.

³ Нихон токэй нэнкан 1976 (Японский статистический ежегодник, 1976). Токио, 1976, с. 302.

⁴ В группах фирм с капиталом до 100 млн. иен число фирм и заводов примерно совпадает: у небольшой фирмы — один завод. Крупнейшие корпорации — многозаводские.

⁵ Дзайсэй кинъю токэй гэппо. 1988, № 10, с. 46—47.

⁶ Тюсё кигё хакусё 1986 (Белая книга по мелкому бизнесу, 1986). Токио, 1986, статистическое приложение, с. 2—3.

⁷ Подсчитано по: Сэноо А. Гэндай Нихон-но сангё сютю (Концентрация промышленности в современной Японии). Токио, 1983, с. 199—201; Дзайсэй кинъю токэй гэппо. 1988, № 10 (434), с. 46—47.

⁸ Сэноо А. Гэндай Нихон-но сангё сютю, с. 200—201; Тоё кэйдзай токэй гэппо. 1988, № 8, ч. 1, с. 27.

⁹ Тюсё кигё хакусё 1986, ч. 1, с. 54.

¹⁰ В Японии ежегодно регистрируется 17—20 тыс. банкротств и немногим более 1 тыс. слияний и поглощений.

¹¹ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 1988, № 10, ч. 1, с. 15.

¹² Тюсё кигё хакусё 1986, ч. 1, с. 110.

¹³ Сангё кодзо-но тэнкан то кёдай кигё (Сдвиги в промышленной структуре и крупнейшие корпорации). Токио, 1982, с. 134—135.

¹⁴ Материалы XV Советско-японского симпозиума ученых-экономистов. М., 1983, с. 87—88.

¹⁵ ESP. 1983, № 8, с. 20—22.

- ¹⁶ Кикан Асутэйон. 1986, № 2, с. 43.
- ¹⁷ Имаи К. Гэндай-но сангё сосики (Современная организация хозяйства). Токио, 1976, с. 42.
- ¹⁸ Кикан гэндай кэйдзай. 1984, № 58, с. 5—6.
- ¹⁹ Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо. 01.12.1984, с. 22—29; Кэйдзай ронсо. 1984, № 3, с. 137—158; Кикан гэндай кэйдзай. 1984, № 58, с. 38—48.
- ²⁰ Dore R. Flexible Rigidities. Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy, 1970—1980. Stanford, 1986, с. 4.
- ²¹ Williamson O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N. Y., 1975.
- ²² Мито Х. Нихон дайкигё-но сёю кодзо (Структура собственности в крупных корпорациях Японии). Токио, 1982, с. 35; Кэйдзай токэй нэнкан (Ежегодник экономической статистики). 1988, с. 353.
- ²³ Намики Т. Ояко канкэй гайся-но хорицу дзицуму (Правовое регулирование акционерного участия). Токио, 1987, с. 5, 58, 200.
- ²⁴ The Economic Analysis of the Japanese Firm. Amsterdam, 1984, с. 15.
- ²⁵ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 1988, № 4, ч. 1, с. 43.
- ²⁶ Для открытия дочерней фирмы нужно единогласное решение группы из семи учредителей, покупающих ее акции (формирующих уставный капитал в момент создания. Учредителями могут быть представители как головной фирмы, так и любых других компаний. Учредители подписывают устав, в котором объявляется «цель фирмы» (ее специализация) и размеры уставного капитала, образуемого из денежных средств и/или имущества головной фирмы и совладельцев (Намики Т. Ояко канкэй гайся-но хорицу дзицуму, с. 23—27).
- ²⁷ Из ста филиалов «Хитати сэйсакусё» на бирже зарегистрированы 22, из 38 филиалов «Синниппон сэйтэцу» — 16 (Рэнкэцу, канкэй гайся соран [Справочник ассоциированных фирм], приложение к Тоё кэйдзай. 06.05.1983, с. 256—259; 208—209).
- ²⁸ Подробнее см. в третьем разделе данной главы.
- ²⁹ В этом случае, при условии государственной регистрации документов заказа, интересы исполнителя защищают от монополиста-заказчика специальные законы, входящие в систему антимонопольного законодательства (Ситаукэ торихики-но дзицуму [Практика субподрядных сделок]. Токио, 1985, с. 9—11; 26—29).
- ³⁰ Тюсё кигё хакусё 1986, ч. 1, с. 65—66.
- ³¹ Термин, придуманный Х. Накамура, впервые заметившим и описавшим это явление в 60-х годах. Они названы так именно потому, что не входят ни в какие вертикальные группировки (Накамура Х. Тюкэн кигёрон [Очерк средней самостоятельной фирмы]. Токио, 1968, с. 223—234).
- ³² Производство уникальных видов оборудования, инструментов, приборов и др.
- ³³ Кузнецов В. И. Рынок и прямые связи (см.: Соревнование двух систем. М., 1989, с. 139).
- ³⁴ Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо. 01.12.1984, с. 19.
- ³⁵ Кигё кацурёку (Жизнеспособность предприятий). Токио, 1984, с. 111.
- ³⁶ Для слияний и поглощений требуется разрешение Комиссии по честным и справедливым сделкам, а она подходит к делу весьма жестко. При покупке фирмы через рынок ценных бумаг сделка действительна только при единогласном одобрении совета ее директоров.
- ³⁷ Кузнецов В. И. Рынок и прямые связи, с. 136.
- ³⁸ Курицын А. Н. Управление в Японии. Организация и методы. М., 1981.
- ³⁹ Мильнер Б. З., Олейник М. С., Рогинко С. А. Японский парадокс (реальности и противоречия капиталистического управления). М., 1985.
- ⁴⁰ США: экономика, политика, идеология. 1985, № 11, с. 26—40.
- ⁴¹ Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс. М., 1988, с. 157—193.
- ⁴² Woodward J. Industrial Organization. Theory and Practice. L., 1965, с. 128—130, 142—146.
- ⁴³ Различаются два варианта товарной диверсификации: по принципу сохранения внутренней связи производств (на базе сырья, каналов сбыта,

технологии, на общей исследовательской и конструкторской базе) и без таковой — по принципу конгломератов. В данном случае имеется в виду первый вариант.

⁴⁴ Ансофф И. Стратегическое управление. М., 1989, с. 35.

⁴⁵ Clark R. The Japanese Company. New Heaven and London. 1979, с. 51—53.

⁴⁶ Структуру дивизионального типа первыми применили американские корпорации «Дюпон» и «Дженерал моторз» в начале 20-х годов. В Японии ее пионером была электротехническая компания «Мацусита дэнки» (1933 г.). Массовый переход к дивизиональному построению, начатый ведущими американскими корпорациями в 30—40-х годах, повторился с лагом в 20—25 лет в Западной Европе и в 30—40 лет в Японии (см.: *Kagono T., Sakakibara K., Nonaka I., Okumura A. Strategic versus Evolutionary management. A U. S.—Japan comparison of Strategy and Organization. Amsterdam, 1985, с. 101).*

⁴⁷ См. главу VI.

⁴⁸ Сангё кодзо-но тэнкан то кёдай кигё, с. 36—37.

⁴⁹ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 1988, № 12, ч. 1, с. 14.

⁵⁰ Сюё сангё-но сэцуби тоси кэйкаку, соно гэндзё то кадай (Планы капиталовложений ведущих компаний: состояние и задачи). Токио, 1989, с. 453. О принципах отраслевой классификации см.: Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс. М., 1988, с. 319.

⁵¹ Сюё сангё-но сэцубитоси кэйкаку, соно гэндзё то кадай, с. 49. Данные по 337 компаниям.

⁵² Там же, с. 61. Итог превышает 100%, так как указанные способы дополняют, а не исключают друг друга.

⁵³ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 1988, № 4, ч. 1, с. 43. Отрасли двузначного кода, по стандартам промышленной классификации,— это пищевая, текстильная, швейная, черная металлургия, цветная металлургия и т. д.

⁵⁴ Норма прибыли и перелив капитала. М., 1987, с. 88. Данные не вполне сопоставимы, так как американский коэффициент специализации рассчитан по числу занятых, но порядок величин они отражают.

⁵⁵ Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо. 15.06.1988, с. 37.

⁵⁶ См. главу VI.

⁵⁷ См. главу X.

⁵⁸ Модификация — это сочетание двигателя (их 4 типа), кузова (4 типа), трансмиссии (4 типа), окраски (13 вариантов) и отделки (20 вариантов). См.: Гидзюцу какусин то кигё кодзо (Технический прогресс и структура корпораций). Токио, 1985, с. 50 и 117.

⁵⁹ Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо. 01—15.01.1988, с. 72.

⁶⁰ Гидзюцу какусин то кигё кодзо, с. 132.

⁶¹ Management Today. 1984, № 4, с. 66.

⁶² Кикан гэндай кэйдзай. 1984, № 58, с...

⁶³ *Kagono T., Sakakibara K., Nonaka I., Okumura A. Strategic versus Evolutionary management, с. 40.*

⁶⁴ Кигё кацурёку, с. 72.

⁶⁵ Там же.

⁶⁶ Сёгаку кэнкю. 1984, № 2, с. 160.

⁶⁷ См.: Уэно А. Тё юрё кигё-но сэйтё сисутэму (Система обеспечения роста в лучших корпорациях). Токио, 1986, с. 115.

⁶⁸ *Kagono T., Sakakibara K., Nonaka I., Okumura A. Strategic versus Evolutionary management, с. 75.*

⁶⁹ Кокумин кэйдзай дзасси. 1986, № 1, с. 57—60.

⁷⁰ Такова, например, схема построения компании «Синниппон сэйтэцу», имеющей 10 комбинатов с законченным циклом (Гэндай Нихон-но кигё группу [Группы предприятий в современной Японии]. Токио, 1987, с. 133).

⁷¹ По коммерческому кодексу Мэйдзи, принятому в начале XX в., высшим органом управления компанией было собрание акционеров. Это положение явилось основой жесткого вертикального контроля в крупнейших концернах «дзайбацу», возглавлявшихся холдингами. При пересмотре кодекса в 1950 г. роль верховного органа власти в компаниях была передана президенту и совету директоров (см.: *Намики Т. Ояко канкэй гайся-но хорицу дзицуму, с. 6).*

Вместе с запрещением холдингов это стало одним из главных мероприятий, обеспечивших экономическую демократию в Японии.

⁷² По японскому коммерческому кодексу, акционерная компания не имеет права владеть своими собственными акциями. Акционеры могут быть только внешними.

⁷³ Мито Х. Нихон дайкигё-но сёю кодзо, с. 126—127.

⁷⁴ Намики Т. Ояко канкэй гайся-но хорицу дзицуму, с. 209—222.

⁷⁵ О других видах внешнего контроля (банковском, биржевом) см. ниже.

⁷⁶ Подробнее см.: *Abegglen J., Stalk G. Kaisha, the Japanese Corporation.* N. Y., 1985, с. 168—169, 185—187.

⁷⁷ А также некоторые традиции, возлагающие на менеджеров ответственность за убытки. Например, если компания несет убытки, прежде всего сокращаются премиальные выплаты управляющим; менеджер, скрепивший договор с банком своей личной печатью, отвечает за просрочку платежа личным имуществом.

⁷⁸ *Abegglen J., Stalk G. Kaisha, the Japanese Corporation*, с. 188.

⁷⁹ По оценкам американских ученых, «затраты на адаптацию» составляют от 20 до 30% объема капиталовложений в США. В Японии они оцениваются ниже: для 1965—1974 гг. — в 8,3%, для 1975—1981 гг. — в 13,1% (Тоё кэйдзай. 13.12.84, с. 66—68). Экономист из министерства финансов Х. Такэнака, опубликовавший эту оценку, не дает объяснения разницы в пользу Японии, считая ее просто проявлением более высокой адаптивности японских корпораций.

⁸⁰ Ансофф И. Стратегическое управление, с. 86—88. Бостонская консультативная группа с 50-х годов имеет в Японии свое представительство, ведущее консультации по управлению.

⁸¹ Существование японских терминов символично и говорит о том, что метод «РРМ» применяется достаточно широко. Здесь он приведен по описанию, данному Б. Асанума в работе «Internal Capital Markets in Japanese Electrical Firms» (Кэйдзай ронсо. 1982, № 3—4, с. 1—27; 1982, № 5—6, с. 23—51).

⁸² Определение К. Имаи, Н. Итами и Х. Такэути. См.: Кикан кэндай кэйдзай. 1984, № 43, с. 19.

⁸³ *Kagono T., Sakakibara K., Nonaka I., Okumura A. Strategic versus Evolutionary management*, с. 73.

⁸⁴ Описание дается по итогам прямого обследования ряда фирм, принятого Б. Асанума (Кокумин кэйдзай дзасси. 1985, № 4, с. 37—59).

⁸⁵ Если срок окупаемости проекта превышает предел горизонта долгосрочного плана фирмы (об этом см. дальше), такой проект не принимается. Обычно срок окупаемости проекта минимум на год короче, чем горизонт долгосрочного плана фирмы.

⁸⁶ Даже при самой удачной разработке новой технологии никогда не может быть заранее ясно, как она поведет себя «на потоке», каковы будут издержки и т. д.

⁸⁷ Данные обследования, проведенного Управлением Экономического планирования. Приведены Х. Такэнака в работе: Кэнкю кайхацу то сэцуби то-сино кэйдзагаку (Экономика НИОКР и капитальных вложений). Токио, 1984, с. 110.

⁸⁸ Срок пребывания легковой модели на конвейере — 4 года, грузовой — 6 лет. Раз в 4 года происходит полная смена моделей легковых машин; менее удачные заменяются через 2 года. Работа над новыми моделями идет 3 года, «задел» должен быть большим, и этому циклу подчинен весь ритм капитальных вложений.

⁸⁹ *The Truth about Corporate Planning. International Research into the Practice of Planning.* Oxf., 1983, с. 19.

⁹⁰ По данным анкеты Т. Коно — у 88% фирм см.: *Коно Т. Тёки кэйэй кэйкаку-но дзицурэй* (Организация долгосрочного внутрифирменного планирования). Токио, 1986, с. 14. Анкета охватила 300 компаний.

⁹¹ *The Truth about Corporate Planning. International Research into the Practice of Planning*, с. 155.

⁹² The Management Challenge. Japanese Views. Cambridge, Mass.— London, 1985, с. 87.

⁹³ Асанума Б. Кэйдзай ронсо. 1982, № 3—4 и № 5—6.

⁹⁴ Коно Т. Тёки кэйэй кэйкаку-но дзицурэй, с. 6.

⁹⁵ Управление следит за капиталовложениями всех корпораций с акционерным капиталом более 1 млрд. иен (это более половины всех частных капиталовложений) (ESP. 1987, № 5, с. 66—67).

⁹⁶ Данные за 1987 г. для 2846 корпораций с капиталом более 1 млрд. иен (Дзайсэй кинъю токэй гэппо. 1988, № 438, с. 46—47). В США и ФРГ — более 40%, в Англии — свыше 60%. Высокий уровень самофинансирования, достигнутый в нескольких крупнейших корпорациях Японии («Тоёта», «Мацусита», «Сони» — более 50%, «Комацу» — 45%), поддерживается дивидендами высокорентабельной филиальной сети (см. третий раздел данной главы).

⁹⁷ Син дзидай-но кигё файнэнсу сэньяку (Финансовая стратегия современной корпорации). Токио, 1985, т. 1, с. 42—43.

⁹⁸ Это делается только в тех случаях, когда заемщик близок к банкротству и обращается к банку за экстренной помощью.

⁹⁹ Норма прибыли и перелив капитала, с. 62.

¹⁰⁰ Очерки современной монополии. М., 1970, с. 95.

¹⁰¹ См., например: США: экономические рычаги в управлении фирмами. М., 1971, с. 7—63, 74—104.

¹⁰² Политическая экономия современного монополистического капитализма. М. 1975, с. 130, 141. Авторы, С. М. Меншиков и Н. М. Многолет, очевидно, строили свои определения на американских материалах.

¹⁰³ Котов В. Н. Монополистические формы хозяйственных отношений. М., 1971, с. 160—161, 164, 166.

¹⁰⁴ Монополистический капитал современной Японии и его роль в системе современного капитализма. М., 1973, с. 73—77.

¹⁰⁵ Экономика и политика стран современного империализма: Япония. М., 1973, с. 39.

¹⁰⁶ Современный монополистический капитализм: Япония. 1981, с. 95.

¹⁰⁷ Там же, с. 97.

¹⁰⁸ Экономика и политика стран современного империализма: Япония, с. 40.

¹⁰⁹ Современный монополистический капитализм: Япония, с. 99. Формальные связи — это, очевидно, участие в капитале.

¹¹⁰ Там же.

¹¹¹ Котов В. Н. Монополистические формы хозяйственных отношений, с. 168.

¹¹² Такамия С. Канкэй гайся канри (Контроль над компаниями-филиалами). Токио, 1961, с. 94.

¹¹³ Охват консолидированных балансов — филиалы на участии более 50%. Сводная отчетность составляется для соизмерения эффекта от вложений головной компании в основные филиалы и публикуется для полноты информации инвесторов и кредиторов об источниках ее прибылей.

¹¹⁴ Такамия С. Канкэй гайся канри, с. 94—95.

¹¹⁵ За одним исключением: интересы такого филиала охраняются законодательством о субподрядах (см. ниже).

¹¹⁶ Для важнейших решений (изменения устава, принятия финансовой отчетности и назначения высших управляющих) требуется $\frac{2}{3}$ голосов и соответственно $\frac{2}{3}$ акций филиала. Намики Т. Ояко канкэй гайся-но хорицу дзицуму, с. 60.

¹¹⁷ Если филиал регистрируется на бирже и продает свои акции по курсу, то головная компания имеет право и на часть курсовой прибыли (в пределах своего участия). Рост масштабов филиала в ее интересах. В то же время филиалы, как бы велики они ни были, вообще не имеют права держать акции своих «родителей» (Намики Т. Ояко канкэй гайся-но хорицу дзицуму, с. 104; Такамия С. Канкэй гайся канри, с. 62).

¹¹⁸ Намики Т. Ояко канкэй гайся-но хорицу дзицуму, с. 142.

¹¹⁹ Нельзя запрещать своему партнеру вести сделки со своими конкурентами и навязывать ему свои товары (ст. 2, п. 9 антимонопольного закона от

1977 г.). *Итода С.* Дзицурэй докусэн кинсихо (Антимонопольный закон: трактовка на примерах практики). Токио, 1988, с. 140.

¹²⁰ Там же, с. 51.

¹²¹ *Такамия С.* Канкэй гайся канри, с. 112.

¹²² Этот порядок ценообразования предписывается законом о запрещении задержек в оплате субподрядных работ от 1956 г. (см.: *Итода С.* Дзицурэй докусэн кинсихо, с. 336—337).

¹²³ *Намики Т.* Ояко канкэй гайся-но хорицу дзицуму, с. 112.

¹²⁴ Тюсё кигё хакусё 1986, ч. 1, с. 71.

¹²⁵ Закон от 1956 г. также предусматривает, что заказчик не имеет права «мстить исполнителю за жалобу, направленную в курирующее ведомство». См.: *Ситаукэ торихики-но дзицуму*, с. 10.

Между 1956 и 1985 гг. было всего 359 судебных разбирательств по субподрядам. В последние годы их практически нет, что свидетельствует о высокой превентивной силе хорошо отработанного правопорядка. Там же, с. 47.

¹²⁶ Там же.

¹²⁷ Данные приведены А. Аоки в статье, помещенной в *Кикан гэндай кэйдзай*. 1984, № 58, с. 62.

¹²⁸ *Накамура К.* Ситаукэ кигё-но дзирицука сэнряку (Стратегия достижения самостоятельности для субподрядных предприятий). Токио, 1985, с. 50.

¹²⁹ Тюсё кигё хакусё 1986, ч. 1, с. 69.

¹³⁰ Сангё кодзо тэнкан то тюсё кигё (Перестройка промышленной структуры и мелкий бизнес). Токио, 1984, с. 274.

¹³¹ Тюсё кигё хакусё 1986, ч. 1, с. 68.

¹³² *Кикан гэндай кэйдзай*. 1984, № 58, с. 67.

¹³³ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 1988, № 4, ч. 1, с. 43 (Данные за 1986 г.). «Чужие отрасли» определены по двузначному коду классификации (см. первый раздел главы).

¹³⁴ Там же.

¹³⁵ Рэнкэцу, канкэй гайся соран, 1983 (Справочник дочерних и партнерских компаний, 1983). Токио, 1983, с. 385—387.

¹³⁶ Учет колебаний цен на покупные сырье и материалы в контрактах с субподрядчиками предписывается законом. *Итода С.* Дзицурэй докусэн кинсихо, с. 337—338.

Глава пятая

¹ Нихон кэйдзай симбун. 30.11.1988.

² Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Приложение к МЭиМО. 1988, № 6, с. 86.

³ Нихон кэйдзай симбун. 30.11.1988.

⁴ *Кимура Т.* Нихон сангёрон (Отрасли японской экономики). Киото, 1986, с. 244.

⁵ Подробнее см.: Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс, гл. III.

⁶ *Ивата Р.* Нихон-но кэйэй сосики (Организация управления в Японии). Токио, 1985, с. 169.

⁷ *Уэно А.* Тёюрё кигё-но сэйтё сисутэму (Системы обеспечения роста в лучших корпорациях). Токио, 1986, с. 39.

⁸ Там же, с. 47.

⁹ Тюсё кигё хакусё 1985, с. 166.

¹⁰ Нихон кэйдзай симбун. 15.03.1987.

¹¹ *Kagano T., Nonaka I., Sakakibara K., Okumura A.* Mechanistic vs Organic Management Systems, Tokyo, 1983, с. 6.

¹² Там же.

¹³ Подробнее см.: Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс.

¹⁴ *Уэно А.* Тёюрё кигё-но сэйтё сисутэму, с. 116.

¹⁵ Там же.

¹⁶ Там же.

Kagano T., Nonaka I., Sakakibara K., Okumura A. Mechanistic vs Organic Management Systems, с. 17.

¹⁸ Одно из таких исследований было проведено в середине 80-х годов научно-исследовательским институтом «Мицубиси» по заказу электротехнической компании «Фудзи дэнки».

¹⁹ Подробнее см. главу 1, а также: Окумура Х. Корпоративный капитализм в Японии. М., 1986.

²⁰ Nonaka I., Kagano T., Sakamoto T. Evolutionary Strategy and Structure. Tokyo, 1983, с. 23, 33—34.

²¹ Там же, с. 23.

²² Там же, с. 2.

²³ Уэно А. Тёюрё кигё-но сэйтё сисутэму, с. 83, 89.

²⁴ Все эти процессы специально исследованы в работе: Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс, глава III.

²⁵ Напомним, например, что все предприятия с числом занятых 50 и более относились в начале века, в том числе и в работах В. И. Ленина, к группе крупных. Сегодня такие предприятия попадают в разряд мелких.

²⁶ Тюсё кигё хакусё. 1985, с. 137.

²⁷ В середине 80-х годов на крупные серии приходилось 21,8% продукции крупных промышленных фирм, на средние — 39,7, на мелкие — 26, на индивидуальные заказы — 11,9%. Эти цифры рельефно отражают серьезный поворот в сторону уменьшения серийности (Тюсё кигё хакусё 1985, с. 154).

²⁸ Tradescop. 1985, № 5, с. 3.

²⁹ См., например: Пигулевская Е. А. Монополии и финансовая олигархия в современной Японии. М., 1966; Современный монополистический капитализм. Япония. М., 1981.

³⁰ Тюсё кигё хакусё 1985, с. 196.

³¹ Там же, с. 171—172.

³² Нихон кэйдзай симбун. 02.03.1987.

³³ В Совет директоров Центра вошли высшие менеджеры ряда ведущих корпораций (в частности, «Ниссан», «Фудзи дэнки», «Мицубиси дзюкогё», банк «Мицубиси»), представители государственных и полугосударственных организаций (Корпорации по финансированию мелкого бизнеса, Токийской корпорации по финансированию мелкого бизнеса), профессора университетов Хосэй, Риккё, Сэнсю; представители МВТП.

³⁴ The New Business Conference. Tokyo, 1986, с. 2.

³⁵ Специальное рассмотрение этих вопросов не входит в задачу настоящей работы, так как они весьма подробно проанализированы в ряде опубликованных ранее исследований (см., например: Целищев И. С. Мелкое предпринимательство в современной японской экономике; Япония. Ежегодник. 1981. М., 1982; Государственно-монополистическое регулирование в Японии. М., 1985, гл. VII.

³⁶ Инобэсён то сосики (Инновации и организация). Токио, 1987, с. 316.

³⁷ Под финансовыми монополистическими группами прежде всего имеется в виду широко известная «большая шестерка»: «Мицубиси», «Сумитомо», «Мицуи», «Фуё», «Санва», «Дайити кангин».

Глава шестая

¹ О проблемах фундаментальной науки в Японии см. статью Зайцева В. К. в кн. Япония: экономика, политика, история, М., 1989, с. 141—149; и статью Кикабидзе Э. В. в журнале «Проблемы Дальнего Востока». 1988, № 6, с. 25—32.

² Япония: экономика, политика, история, с. 146.

³ Следует подчеркнуть, что японские промышленные компании занимаются в основном целевыми фундаментальными исследованиями, преследующими, в конечном счете, то или иное практическое использование их результатов. См.: 21 сэйки-но Нихон кэйдзай то кигё (Японская экономика и предприятия в 21-м веке). Токио, 1986, с. 233—234.

⁴ Кагаку гидзюцу хакусё (Белая книга по науке и технике). Токио, 1987, с. 429.

⁵ 21 сэйки-но Нихон кэйдзай то кигё, с. 240.

⁶ Тоё кэйдзай. 01.12.1985, с. 15.

⁷ Тоё кэйдзай. 02.06.1988, с. 8, 15.

⁸ 21 сэйки-но Нихон кэйдзай то кигё, с. 242.

⁹ Тоё кэйдзай. 01.12.1985, с. 14.

¹⁰ Там же, с. 18.

¹¹ Там же, с. 8, 15.

¹² Бидзинэсу рэбю. 1985, № 3, с. 44.

¹³ 21 сэйки-но Нихон кэйдзай то кигё, с. 241.

¹⁴ Бидзинэсу рэбю. 1985, № 3, с. 47.

¹⁵ Тэё кэйдзай. 01.12.85, с. 26.

¹⁶ 21 сэйки-но Нихон, кэйдзай то кигё, с. 232.

¹⁷ Бидзинэсу рэбю. 1985, № 3, с. 48.

¹⁸ Тоё кэйдзай. 02.06.88, с. 5.

¹⁹ Покупка лицензий и «ноу-хау» позволяет быстро и без особого финансового риска внедрить новшество, однако практически полностью исключает возможность его монополизации, а также предполагает достаточно высокую степень зависимости лицензиата от лицензиара.

Успеху самостоятельной разработки нововведения в корпоративных подразделениях НИОКР способствует опора на накопленный в компании научно-технический и управленческий опыт, ресурсный потенциал. Однако эти же факторы становятся тормозом инновационного процесса в тех частных случаях, когда речь идет о нетрадиционном для данной компании продукте или технологии, о новой сфере бизнеса. Кроме того, заметные ограничения на скорость разработки нововведения в крупных фирмах накладывают порой излишне бюрократизированное и формализованное управление корпоративной системой НИОКР, мелочные регламентации и контроль ее деятельности.

Внутрифирменные венчурные подразделения являются эффективной формой развития новых видов деятельности компании, разработки нетрадиционных для нее новых продуктов и технологий, культивирования предпринимательского духа у персонала, стимулирования перестроек организационной структуры. Вместе с тем многие компании сталкиваются с немалыми трудностями при поиске оптимальных форм интеграции венчурных подразделений в существующую организационную структуру, методов управления и контроля за деятельностью этих подразделений. Не всегда легко найти подходящую кандидатуру на роль руководителя такого подразделения, особенно когда компания только начинает применять венчурную форму организации и не обладает соответствующим управленческим опытом и необходимыми элементами корпоративной культуры.

Поглощение компании, обладающей интересными техническими разработками и «ноу-хау», дает возможность очень быстро выйти на новый рынок при сравнительно меньших затратах, чем потребовалось бы для осуществления полного внутрифирменного инновационного цикла. Нередко, однако, корпорация оказывается втянутой в далекий от ее основной деятельности бизнес, поскольку высшему руководству часто не удается противостоять соблазну выгодного на первый взгляд приобретения. В итоге ей приходится действовать в условиях повышенного риска коммерческого провала на малознакомом рынке. Нередки и случаи несовместимости корпоративных культур, затрудняющей, а иногда делающей невозможной интеграцию вновь приобретенной компании в организационную структуру корпорации.

Кооперирование и создание совместных предприятий (новых юридических лиц) позволяет компаниям преодолеть ограниченность собственной ресурсной базы, распределить между несколькими участниками издержки и соответственно финансовый риск разработки и коммерциализации нововведения, добиться синергического эффекта при объединении ресурсов. Но конкуренция делает временные союзы непрочными, а отношения участников если не напряженными, то по меньшей мере сложными. Велика по той же причине

вероятность возникновения в совместных предприятиях дисфункциональных организационных конфликтов.

²⁰ См., например: *Твисс Б.* Управление научно-техническими нововведениями. М., 1989, с. 266—269.

²¹ Бидзинэсу рэбю. 1985, № 4, с. 51.

²² Там же, с. 52.

²³ Анализируя причины этого явления, японский экономист Т. Коно пишет: «Рост за счет приобретений ставит несколько проблем. Легкое внедрение в новую отрасль с помощью приобретения компании, действующей в этой отрасли, означает диверсификацию, но синергический эффект теряется, и это ведет в конечном счете к краху... Другая причина состоит в том, что существовал технологический разрыв между Японией, с одной стороны, и США и европейскими странами — с другой. В Японии было выгодней покупать патенты, а не другие компании. Более важную роль играют причины социального характера. К покупке предприятий не прибегают даже в ненаукоемких отраслях. Купить чужую компанию считается стыдным. Японцы ориентированы на групповое поведение, работники компании в значительной мере отождествляют себя со своей фирмой, и им трудно изменить этому чувству, когда они становятся сотрудниками купившей их компании. Их заработная плата и продвижение в большой степени зависят от стажа работы в данной компании, а в другой фирме их оплата необязательно будет такой же. Профсоюзы организованы по фирмам, поэтому они, как правило, против продажи компании. Поскольку компании гарантируют занятость в течение всей жизни работника, сократить численность персонала после продажи нелегко. Этими причинами и определяется прежде всего низкий удельный вес приобретений в Японии» (*Коно Т.* Стратегия и структура японских предприятий. М., 1987, с. 337).

Добавим, что на пути слияний и поглощений стоят и правовые преграды, например необходимость согласия всего директората компании по таким вопросам и сложности, связанные с получением соответствующего разрешения в Комиссии по справедливым и честным сделкам.

²⁴ О венчурном капитале в Японии см. статью И. П. Лебедевой в кн. Япония. Ежегодник. 1986. М., с. 150—163.

²⁵ Подробнее о межфирменных объединениях в Японии и их роли в стимулировании НТП и внедрении его результатов см.: Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс, с. 135—148.

²⁶ О проблемах управления внутрифирменным инновационным процессом в японских компаниях см. также: Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс, с. 157—192.

²⁷ *Коно Т.* Стратегия и структура японских предприятий, с. 274.

²⁸ И. Нонака и Х. Такэути обследовали проектные группы в пяти японских компаниях: «Фудзи-Ксерокс» (группа по разработке копировального аппарата FX-3500), «Хонда» (разработка малолитражного автомобиля «Сити»), «Кэнон» (разработка автоматического фотоаппарата «Ауто Бой»), «Нихон дэнки» (разработка персонального компьютера РС-8000), «Эпсон» (разработка матричного принтера МР-80). Они взяли за 6 месяцев более 40 интервью у руководителей корпораций и членов проектных групп. По результатам обследования ими были в разное время опубликованы следующие работы: «Managing the New Product Development Process» (в соавторстве с К. Имаи) статья в журн. Бидзинэсу рэбю. 1985, № 4, с. 24—43; глава в кн. Инобэсён то сосики (Инновации и организация). Токио, 1986, с. 97—126.

²⁹ Бидзинэсу рэбю. 1985, № 4, с. 24.

³⁰ *Gordon W. J.* Syntectics: The development of creative capacity. N. Y., 1961. Эти методики широко используются и в деятельности временных творческих групп, создаваемых в фирмах США. См.: *Твисс Б.* Управление научно-техническими нововведениями, с. 132—136.

³¹ Природа научного открытия. М., 1986, с. 199—200.

³² Там же, с. 198.

³³ Управление по результатам. М., 1988, с. 280.

³⁴ Бидзинэсу рэбю. 1985, № 4, с. 28.

³⁵ Imai K., Nonaka I., Takeuchi H. Managing The New Product Development Process, с. 12.

³⁶ Там же.

³⁷ Бидзинэсу рэбю. 1985, № 4, с. 34—35.

³⁸ Imai K., Nonaka I., Takeuchi H. Managing The New Product Development Process, с. 28.

³⁹ Природа научного открытия, с. 205—206.

⁴⁰ Уэно А. Тотару макэтингу сисутэму (Всеохватывающая система маркетинга). Токио, 1985, с. 133.

⁴¹ Там же, с. 134.

⁴² Там же, с. 136.

⁴³ Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. М., 1987, с. 158.

⁴⁴ Сэнтан гидзюцу то сангё тайсэй (Передовая техника и индустриальная структура). Токио, 1986, с. 167.

⁴⁵ С 1961 по 1983 г. в Японии была создана 71 исследовательская ассоциация. Большая часть из них пришлась на такие отрасли, как химическая промышленность и нефтепереработка (17), производство ЭВМ и других средств обработки и передачи информации (14), общее и точное машиностроение (8). Число компаний, входящих в ассоциации, колеблется от 2 до 45. 74% общего количества ассоциаций насчитывает менее 15 участников. Во многом этот факт объясняется объективным нарастанием трудностей координации и контроля совместных НИОКР по мере увеличения числа фирм, входящих в ассоциации. В 1983 г. из созданных ранее ассоциаций реально функционировали 44. Их совокупные расходы на НИОКР составили в том же году 64,4 млрд. иен, из которых 32,8 млрд. иен, или 51%, приходились на субсидии государства. Из 44 ассоциаций государственные субсидии в той или иной форме получали 38. В 1983 г. в среднем на одну ассоциацию пришлось 1,5 млрд. иен вложений в НИОКР. Если же брать реальные расходы, то у 7 ассоциаций они были меньше 100 млн. иен, у 21 — от 100 млн. до 1 млрд. иен, у 16 — более 1 млрд. иен. См.: Вакасуги Р. Гидзюцу какусин то кэнкю кайхацу но кэйдзай бунсэки (Экономический анализ технического прогресса и НИОКР). Токио, 1986, с. 156—157.

⁴⁶ Подробнее принципы и механизм государственно-частной кооперации в сфере НИОКР в Японии рассматриваются в статье Е. Леонтьевой в журн. Мировая экономика и международные отношения. 1989, № 1, с. 122—132.

⁴⁷ Вакасуги Р. Гидзюцу какусин то кэнкю кайхацу но кэйдзай бунсэки, с. 154.

⁴⁸ Там же, с. 153.

⁴⁹ Финансовые средства исследовательских ассоциаций формируются из паевых взносов компаний-участниц, а во многих случаях также из государственных субсидий и льготных кредитов. Субсидии могут составлять до половины совокупного бюджета ассоциации. Размер паевых взносов, вносимых компаниями — участницами ассоциаций, определяется одним из следующих двух способов: компании вносят либо равные паевые взносы, либо взносы, пропорциональные объемам их продаж.

⁵⁰ Вакасуги Р. Гидзюцу какусин то кэнкю кэйхацу но кэйдзай бунсэки, с. 159.

⁵¹ Осуществление проекта создания компьютеров пятого поколения было начато в 1982 г. по инициативе и при содействии МВТП. В его реализации принимают участие восемь крупнейших компаний электронной промышленности Японии («Хитати сэйсакусё», «Тосиба», «Мицубиси дэнки», «Нихон дэнки», «Фудзицу», «Оки дэнки», «Мацусита дэнки» и «Шарп»), которые учредили для этих целей исследовательскую ассоциацию. В совместных исследованиях также принимают участие специалисты из государственного Комплексного института электронных технологий при МВТП и некоторых других государственных научно-исследовательских организаций. В рамках ассоциации создан совместный Институт по разработке компьютеров нового поколения, насчитывающий около 50 сотрудников, временно командированных туда компаниями и организациями — членами ассоциации (Тоё кэйдзай. 01.12.1985, с. 31).

В 1988 г. под эгидой МВТП был создан Международный исследовательский центр промышленных технологий, использующих эффект сверхпроводимости. Центр организован по типу исследовательской ассоциации, участниками которой на долевой основе стали 52 крупнейшие промышленные, торговые и банковские корпорации Японии. В дальнейшем предполагается подключение к работе Центра иностранных участников. Цель создания Центра — объединить усилия частных компаний, университетов и государственных исследовательских организаций для проведения НИОКР по сверхпроводимости. При Центре, выполняющем фактически роль координационного совета, учрежден Научно-исследовательский технологический институт по проблемам сверхпроводимости, который осуществляет НИОКР по программам центра. Штат института укомплектован исследователями, командированными компаниями-участницами. Для работы в институте или по его тематике приглашаются известные ученые из университетов и государственных НИИ. Директором-распорядителем Центра стал вице-президент Кэйданрэн (Японской федерации экономических организаций) С. Хираива, а его заместителем — известный специалист по проблемам сверхпроводимости, профессор Токийского университета С. Танака (Тоё кэйдзай. 02.06.1988, с. 6—8).

⁵² По итогам работы ассоциации было подано свыше тысячи индивидуальных и коллективных патентных заявок. Японская промышленность в сжатые сроки освоила технологию производства СБИС и в 80-е годы успешно конкурировала с американскими компаниями на мировых рынках полупроводниковых компонентов.

⁵³ Инобэсён то сосики, с. 298.

⁵⁴ Вакасуги Р. Гидзюцу какусин то кэнкю кайхацу но кэйдзай бунсэки, с. 157.

⁵⁵ Инобэсён то сосики, с. 300.

⁵⁶ Там же, с. 297.

⁵⁷ Для управления ассоциацией по СБИС были сформированы Совет ассоциации — ее высший орган и Дирекция — исполнительный орган.

В состав Совета, принимающего наиболее важные решения, касающиеся деятельности ассоциации, вошли представители всех компаний-участниц на уровне членов советов директоров фирм. В рамках Совета были созданы две комиссии — комиссия по управлению, занимавшаяся вопросами управления, координации и контроля работы ассоциации, и техническая комиссия, ведавшая вопросами отбора тем для НИОКР, их распределения между исполнителями, финансирования и кадрового обеспечения НИОКР.

Дирекцию ассоциации, состоящую из трех человек, возглавил президент компании «Хитати» Х. Ёсияма, занявший пост генерального директора. Его заместителем стал президент компании «Нихон дэнки» К. Кобаяси. При дирекции был создан небольшой аппарат, состоящий из трех отделов: общего, административно-хозяйственного и отдела управления НИОКР.

⁵⁸ В советской экономической литературе высказывалась не совсем верная, на наш взгляд, точка зрения, согласно которой одним из ограничителей государственно-частной кооперации в сфере НИОКР является присвоение государством всех патентных прав по итогам работы исследовательских ассоциаций. Примером может служить следующий пассаж: «Частные фирмы испытывают неудовлетворение из-за того, что плоды объединенных исследований в значительной мере присваиваются государством. В частности, патентные права в этом случае принадлежат целиком государству. В связи с этим частные фирмы нередко отклоняют предложения государственных учреждений принять участие в совместных проектах» (Проблемы Дальнего Востока. 1988, № 6, с. 29). Следует отметить, что здесь допущена известная неточность. Патенты регистрируются как собственность государства только в двух случаях: во-первых, если изобретение или открытие сделано в ходе выполнения НИОКР по контрактам с государством, т. е. полностью на средства государственного бюджета; во-вторых, если автором открытия или изобретения является сотрудник государственного учреждения, участвующий в совместном государственно-частном проекте, осуществляемом на условиях смешанного финансирования. Во всех остальных случаях по результатам совместных проектов, в том числе частично финансируемых государством путем предостав-

ления безвозвратных субсидий или беспроцентных займов, патенты выдаются заявителям (например, участвующим в проекте фирмам), обеспечивая последним патентную монополию и право на лицензирование по выбору. Если речь идет о коллективной заявке, поданной совместно представителями государственного учреждения и частных компаний или же представителями нескольких промышленных фирм, то патент становится совместной государственно-частной собственностью либо собственностью нескольких компаний (более подробно см.: Мировая экономика и международные отношения. 1989, № 1, с. 129; Инобэсён то сосики, с. 297—298).

⁵⁹ В 1983 г. освоенные японскими исследовательскими ассоциациями средства составили 64,4 млрд. иен, а освоенные всеми промышленными компаниями инвестиции в НИОКР — 4,56 трлн. иен. Эти цифры представляют собой освоенные средства, т. е. включают субсидии и беспроцентные займы, предоставленные государством частным компаниям, а также контрактные платежи государства. Кроме того, в объем освоенных промышленными фирмами средств входят паевые взносы последних в исследовательские ассоциации.

Глава седьмая

¹ Рекомендую заменить понятие «трудовые ресурсы» понятием «человеческий фактор», акад. Т. Заславская пишет: «Понятие „трудовые ресурсы“ — экономическое, с его помощью удобно изучать процессы формирования, распределения, перераспределения и использования рабочей силы. Что экономисты и делали и до сих пор делают. Но, хотим мы этого или нет, за этим понятием стоит определенный образ работника — пассивного объекта управления. Ведь ресурсы не могут ставить собственные цели, не имеют личных интересов, не проявляют инициативы, вообще не действуют целенаправленно. Их формирует, распределяет и использует кто-то другой, исходя из внешних по отношению к ним общественных интересов» (Знание — сила. 1987, № 11, с. 31).

Однако дело, видимо, все-таки не в терминологических тонкостях: ведь в конце концов и понятию «человеческий фактор» можно при желании вменить те же негативные характеристики, что и понятию «трудовые ресурсы». Поэтому в тексте главы будут на основе равноправия и взаимозаменяемости употребляться как понятие «человеческий (трудовой) ресурс», так и понятие «человеческий фактор». Вместе с тем нельзя не согласиться с Т. Заславской, когда она подчеркивает далее острую потребность в замене пассивных работников на *самостоятельных*, необходимость акцентирования активной, движущей роли человека в экономике. В этом направлении, и это, кстати, будет показано, эволюционирует рабочая сила в Японии.

² См.: Экономика и политика стран современного капитализма: Япония. М., 1973, с. 286—327; Современный монополистический капитализм: Япония. М., 1981, с. 257—271.

³ The Economist. 05.12.1987, с. 17.

⁴ Любопытные результаты принесло обследование предприятий обрабатывающей промышленности в Осацком округе. Его организаторов интересовало воздействие внедряемого микроэлектронного оборудования на соотношение «простых» и «сложных» работ. Представители 26,4% из общего числа обследованных предприятий сообщили, что удельный вес «простых» работ у них вырос, а 35,0% — что он снизился (остальные отделались незнанием). Соответствующие показатели для предприятий с числом занятых от 30 до 99 оказались равными 24,2 и 29,3%; от 100 до 499 — 28,7 и 35,1 и от 500 и выше — 26,4 и 45,3%. Дзёхока дзидай-но сангё тайсэй (Индустриальная структура эпохи информатизации). Токио, 1988, с. 102.

⁵ Впечатляющую зарисовку этого разрыва дает Ю. Д. Денисов: «Раньше основными видами работ в области механической обработки, которые выполнялись квалифицированными специалистами, были станочные работы — токарные, фрезерные, шлифовальные и др. Много было видов ручных и механизированных работ по обработке листовых материалов, а также отделочных операций. Теперь значительная часть этих работ выполняется по новым тех-

нологиям и на совсем другом оборудовании. Поскольку появились исключительно мелкие и особо точные детали, конструкция станков изменилась настолько, что даже опытные станочники не сразу могут уяснить, что новые станки — это преимущественно не что иное, как модификации хорошо известных им станков. Сильно изменилась и технология обработки листовых материалов; например, дыропробиваемые прессы теперь управляются электронно-вычислительными устройствами; сварка осуществляется с использованием электронной и лазерной технологии; широко применяются роботы. При сборке приборов монтаж отдельных электронных компонентов в печатных платах производится автоматами. Раньше был широко распространен труд женщин-операторов, которые припаивали под микроскопом выводы к интегральным схемам. Теперь эта обязанность также возложена на автоматы. Регулировка аппаратуры производится с помощью совершенно новых видов техники, в частности лазерной. Существенно уменьшилась роль непосредственного визуального контроля, например, качества пайки и сварки, с этой целью применяются специальные приборы» (Денисов Ю. Д. Основные направления научно-технического прогресса в современной Японии. М., 1987, с. 159—160).

⁶ Сэнтан гидзюцу то родо мондай (Передовая техника и проблемы труда). Токио, 1986, с. 10.

⁷ Профессор Университета «Токай» Х. Карацу пишет: «Чем более высокой становится производительность оборудования (в обрабатывающей промышленности.— В. Р.), тем больше требуется персонала для нужд „технического развития“, т. е. для поисков ответов на вопрос о том, что же производить на этом оборудовании. Приходится также укреплять и сбытовой потенциал, увеличивая число работников, занятых реализацией произведенного. На практике рост фирменных инвестиций в „техническое развитие“, в увеличение занятых в этой области просто поразителен... Компании электронной промышленности расходуют на эти цели по меньшей мере 6% выручки от продаж, а в некоторых случаях и не менее 10%» (Тоё кэйдзай. 05.09.1987, с. 76).

Вообще производство самых разнообразных услуг, от примитивных до высокотехнологичных, будет неуклонно расширять рынки спроса на рабочую силу. Согласно оценке Управления экономического планирования, с 1985 по 2000 г. при общем росте численности занятых на 5 млн. человек их доля в первичных отраслях (сельское, лесное, рыбное хозяйство) сократится с 8,8 до 5,5%, во вторичных отраслях (обрабатывающая промышленность) — с 34,3 до 31%, а в третичных отраслях (сфера производства услуг) увеличится с 56,9 до 63,5%. Осака сангё дайгаку ронсю (Сборник трудов Осацкого промышленного университета). Осака, 1987, № 70, с. 50.

Это позволит «с запасом» перекрыть потери рабочих мест вследствие не только внутреннего трудосбережения, но и экспорта капитала из Японии. Мы не собираемся преуменьшать при этом трудностей, связанных с необходимостью переобучения части наемного персонала. Некоторого разрыва между нужными и имеющимися в наличии специальностями избежать не удастся. Если судостроителя относительно легко переквалифицировать в автомобилестроителя, а этого последнего — в самолетостроителя, то куда сложнее научить их составлению компьютерных программ. Приходится утешаться тем, что подлинно идеальное равновесие недостижимо в принципе (тогда как создать его видимость, судя по нашей долголетней практике, легче легкого).

⁸ Осака сангё дайгаку ронсю, с. 164.

⁹ Пока что мы наблюдаем затухание среднегодовых темпов его прироста. В 1960—1970 гг. они равнялись 2,05, в 1970—1980 гг. — 1,00. Согласно подсчетам, основанным на материалах прогноза Управления экономического планирования, в 1980—1990 гг. темпы прироста численности экономически активного населения составят 1,40, а в 1990—2000 гг. — 0,50. Подсчитано по: Нисэн-нэн-но Нихон. Корэйка-ни тайо сита фукуси сякай-но кэйсэй (Япония в 2000 г. Формирование общества благосостояния, отвечающего потребностям процесса старения населения). Токио, 1984, с. 24.

¹⁰ Эта функция безработицы — глобального порядка, что подтвердил в своей нашумевшей статье советский экономист Н. Шмелев: «Не будем закрывать глаза и на экономический вред от нашей паразитической уверенности в гарантированной работе. То, что разболтанностью, пьянством, бракоделст-

вом мы во многом обязаны чрезмерно полной занятости, сегодня, кажется, ясно всем. Надо бесстрашно и по-деловому обсудить, что нам может дать сравнительно небольшая резервная армия труда, не оставляемая, конечно, государством полностью на произвол судьбы. Это разговор о замене административного принуждения сугубо экономическим. Реальная опасность потерять работу, перейти на временное пособие или быть обязанным трудиться там, куда пошлют,— очень неплохое лекарство от лени, пьянства, безответственности» (Новый мир. 1987, № 6, с. 149).

¹¹ *Friedman M. and R. Free to Choose*. N. Y., 1981, с. 254.

¹² Тоё кэйдзай. 04.07.1987, с. 39. Стоит привести здесь высказывание известного советского экономиста О. Р. Лациса: «Есть капиталистические страны (и в их числе Япония.— В. Р.) с так называемой „текущей безработицей“, которая в общем безработицей не является. Когда количество людей, не имеющих работы, не превышает 2—3 процентов, то сроки поисков нового рабочего места, как правило, составляют не более 2—6 недель. Если бы наша статистика сочла нужным подсчитать и назвать безработными тех людей, кто имеет перерыв при перемене места работы, то, думаю, она тоже насчитала бы 1—2 процента» (Советская культура. 13.12.1988).

¹³ ESP. 1986, № 4, с. 82. Один из многочисленных примеров распространения текучих форм найма — решение администрации крупного токийского универмага «Исэтан» о переходе (с апреля 1988 г.) к «новой политике». В соответствии с этой политикой сотрудники получают возможность сами определять для себя число рабочих часов и предпочитаемые ими рабочие дни недели. Знаменательно, что, по словам представителя администрации, «с помощью новой системы найма мы надеемся выявлять талантливых служащих в условиях, когда все больше творчески настроенных мужчин и женщин обращаются к свободной, ничем не ограниченной практике работы».

Предусматриваются три вида найма на ежегодно возобновляемой контрактной основе.

В границы первого вида попадают лица, ориентированные главным образом на «социальное участие», т. е. те, которых прежде всего интересует работа как таковая, а не экономические соображения (часовая заработная плата для продавцов, набираемых из данной группы, устанавливается в пределах 740—870 иен, а для конторских работников — 680—810 иен; продолжительность рабочего времени — не менее 12, но и не более 28 часов в неделю).

Вторым видом охватываются «финансовоориентированные» лица, т. е. руководствующиеся более всего материальными мотивами (часовые ставки у них такие же, как указанные выше, но сверх того появляется возможность получать сезонные бонусы и пользоваться различными видами социального страхования, включая страхование на случай безработицы; продолжительность рабочего времени — не менее 28 часов в неделю).

Наиболее успешно зарекомендовавшим себя представителям «финансовоориентированных» лиц может быть предложен еще один вид найма — для «высококласного» персонала с часовой ставкой от 810—1000 иен плюс бонусы и страхование при той же продолжительности рабочего времени (The Daily Yomiuri. 10.02.1988).

¹⁴ В ряду осуществленных ими исследований выделяется своей основательностью и творческим характером книга А. И. Соколова «Япония: экономика и образование» (М., 1982).

¹⁵ Аналогия с некоторыми сторонами советской системы образования напрашивается сама собой. «В сегодняшних рассуждениях и размышлениях о школе,— пишет проф. М. Башмаков,— настораживают попытки найти однозначный вариант, пригодный для всех условий. И возникает беспокойство, что его признают наилучшим, а затем будут директивно вводить в жизнь.

Мой друг, отец двух мальчиков, занимающихся в первом и третьем классе, спросил меня, не знаю ли я для детей способа избежать обучения в школе. К этому вопросу его привела жесткая и неуправляемая ситуация: твердо определенная школа в микрорайоне, переполненные классы, одинаковая для всех программа, слабый учительский состав, но нет выбора.

Кто же навязывает школе эту однозначность? Ответ очевиден: сложив-

шаяся авторитарная система управления народным образованием. Удобней и проще руководить, когда все и везде происходит по одной и той же схеме. Любое отклонение — бельмо на глазу» (Известия. 12.01.1988).

¹⁶ С оглядкой на немецкую доктрину был принят в 1941 г. и «Указ о народных школах», в целости и сохранности переносивший на японскую почву практику унифицированного преподавания из нацистских «фольксшULE».

¹⁷ Japan Echo. 1984, № 2, с. 37.

¹⁸ Hendry J. Understanding Japanese Society. London, New York, Sydney, 1987, с. 100—101.

¹⁹ Моритани М. Современная технология и экономическое развитие Японии. М., 1986, с. 139.

²⁰ Самой высокой оценки заслуживают, например, статья А. А. Макарова (Япония 1986. Ежегодник. М., 1987, с. 107—117) и научно-аналитический обзор В. И. Нестьева (Идейно-политические проблемы в Японии. М., 1988, с. 96—117).

²¹ Бойсу. 1984, № 2, с. 131.

²² Глава Хиросимского префектурального управления по вопросам образования Х. Кумахира пишет: «Все учителя государственных школ получают одинаковые надбавки и бонусы независимо от того, отдали они свои силы ученикам целиком и полностью... или просто считают себя оплачиваемыми работниками, чья занятость гарантируется государством. Система, в соответствии с которой выдающиеся педагоги могут вознаграждаться специальными прибавками к заработной плате, существует, но не функционирует, поскольку ее не принял учительский профсоюз. Подобная ситуация была бы невыносимой на частном предприятии» (Бунка кайги. 1983, № 12, с. 14).

²³ Американский исследователь корейского происхождения И. Парк высказался по этому поводу прямо и откровенно: «В министерстве просвещения (японском.— В. Р.), которое считается „консервативным учреждением“, чиновники склонны определять свои организационные обязанности более узко, чем бюрократы из министерства внешней торговли и промышленности, демонстрирующие, по словам одного из их бывших коллег, „волчий аппетит к новым политическим мероприятиям“ „Просвещенцы“ с подозрением относятся к дополнительным функциям или к деятельности, выходящей за рамки их министерских задач. Это заставило многих из проинтервьюированных мною парламентариев от либерально-демократической партии и даже работников самого этого министерства отметить, что оно сильно — гораздо сильнее множества других министерств — подвержено воздействию принципа „спокойствие — прежде всего“. К этому следует добавить наличие в министерствах так называемого „политического потока“, или „политического направления“ (бывший работник центральных правительственных органов сравнивает его с „движением гигантского корабля“). Подобно тому как на министерство иностранных дел в его политике 60-х годов по отношению к КНР воздействовал послевоенный „политический поток“ его сотрудничества с США, министерство просвещения, чей послевоенный „политический поток“ направлялся на „создание и консолидацию школьной системы 6—3—3“, предпочитает относиться с холодком к предложениям о перестройке системы образования» (Park Y. H. Bureaucrats and Ministers in Contemporary Japanese Government. Berkeley, 1986, с. 6—7).

²⁴ Бойсу. 1984, № 2, с. 135.

²⁵ Соколов А. И. Япония: экономика и образование, с. 166—167.

²⁶ Любопытны в этой связи выводы, к которым пришел советский ученый-педагог М. Н. Скаткин: «Те различные уровни одаренности, которые вскрываются в тестах, приходится понимать как явления остаточные — они существуют не благодаря, а вопреки системе образования; если б удалось „хорошо поставить“ систему образования традиционного типа, талант вообще не мог бы сохраниться... Современное образование, которое преследует цель сообщить известную и одинаковую для всех сумму знаний (точнее бы сказать — одинаковый состав знаний.— В. Р.), выглядит как массовое убийство талантов» (Огонек. 1988, № 18, с. 21).

²⁷ Удорожание иены в конце 80-х годов предоставило наиболее оптимистично настроенным японским экономистам счастливую возможность сде-

лать исключительно благоприятные для Японии пересчеты обоих показателей. При курсе 1 долл.=120 иенам получалось, что размер ВВП на душу населения равнялся в Японии 22,2 тыс. долл., в США — 16,7 тыс., в ФРГ — 19,1 тыс., во Франции — 15,6 тыс., в Англии — 11,6 тыс. долл., а часовая заработная плата — соответственно 11,3 долл., 10,6 долл., 11,8 долл., 8,5 долл. и 6,7 долл. При курсе 1 долл.=100 иенам размер ВВП на душу населения в Японии достигал 26,7 тыс. долл., а часовая заработная плата — 13,6 долл. (Тоё кэйдзай. 23.01.1988, с. 5). Изменчивость валютных курсов, разумеется, ослабляет основательность этих и без того в значительной мере условных пересчетов.

²⁸ Мацусита сэйкэйдзюку ковароку (Запись лекций в Политико-экономической школе Мацусита). Ч. III. Токио, 1983, с. 19, 20, 22—25.

²⁹ Кусака К. Сараба! Бимбо кэйдзайгаку (Экономическая наука нищеты, прощай!). Токио, 1986, с. 124, 125, 177.

³⁰ Такэути Х. Тэнки-но кэйдзайгаку (Жизнерадостная экономическая наука). Токио, 1986, с. 37—38.

³¹ Mainichi Daily News. 24.03.1988.

³² Тюокорон. 1986, № 11, с. 59.

³³ Тоё кэйдзай. 25.07.1987, с. 11.

³⁴ Согласно итогам обследования, проведенного в конце июля 1987 г., розничные цены в Токио, Нью-Йорке и Лондоне (при курсе 1 долл.=100 иенам) выглядели так: 10 кг риса — соответственно 4840, 1056 и 1506 иен; 1 литр молока — 200, 64 и 98 иен; 1 кг говядины — 3590, 1097 и 2049 иен; 1 кг картофеля — 290, 62 и 102 иены; 200 квт.ч электроэнергии — 4442, 2762 и 465 иен; 1 л бензина — 128, 28 и 98 иен; 1 телевизор с цветным изображением (20-дюймовый экран) — 128 тыс., 50 тыс., 82 тыс. иен; мытье головы и завивка-перманент — 5781, 7 тыс., 6984 иены; проезд в такси (в городской черте, днем, на расстояние 5 км, без стоянок по пути следования в ожидании клиента) — 1190, 550, 1164 иены (Тоё кэйдзай. 23.01.1988, с. 9).

³⁵ Тоё кэйдзай. 21.02.1987, с. 21.

³⁶ Софутоса сякай-но хикари то кагэ (Свет и тени софтизирующегося общества). Токио, 1984, с. 17.

³⁷ Бойсу. 1986, № 7, с. 103.

³⁸ Тоё кэйдзай. 23.01.1988, с. 17.

³⁹ 90 нэндай сэйкацу дайёгэн (Большой прогноз условий жизни в девяностые годы). Токио, 1986, с. 126, 147.

⁴⁰ «Есть зажиточность, которой хвастают перед людьми,— пишет К. Кусака,— и зажиточность, которую вкушают сами. Эта последняя предполагает, чтобы прежде всего были твердо установлены критерии желаемого, субъективные критерии счастья. Постоянное беспокойство о том, чтобы привлечь к себе внимание посторонних, равнозначно „счастьем для других“, т. е. рабскому существованию» (Тоё кэйдзай. 21.02.1987, с. 23).

⁴¹ Look Japan. 1987, December, vol. 33, № 381, с. 19.

⁴² Mainichi Daily News. 24.03.1988.

⁴³ The Financial Times. 07.12.1987.

⁴⁴ The Economist. 05.12.1987, с. 8—9.

⁴⁵ Кратко, но содержательно охарактеризовал это свойство комфортности профессор Университета «Аояма гакуин» С. Хакамада: «В Японии, где преобладающую часть необходимых для повседневной жизни товаров и услуг можно легко приобрести, всего-навсего уплатив деньги, огромные затраты энергии на „хитроумное выторговывание“ (т. е. на трудоемкое „доставание“ этих товаров и услуг.— В. Р.) не имеют места» (Тюокорон. 1987, № 5, с. 129).

Вероятно, этой формулировке не хватает конкретности. Чтобы восполнить этот пробел, приведем пассаж из статьи Е. Евтушенко, который можно считать доказательством от противного, иллюстрацией к пагубному воздействию на трудовую мотивацию отсутствия комфортности: «В такую „бездну унижений“ превратился наш ежедневный быт. Сначала мы унижаемся, чтобы добыть квартиру. Наконец-то получив ордер на выстраданную квартиру, мы плачем от предремонтного унижения, когда ее видим. Мы унижаемся, охотясь в джунглях торговли за обоями, кранами-смесителями, унитазами, шпин-

галетами, и при виде какого-нибудь югославского плафона или румынского кресла-кровати в наших зрачках вспыхивают шерхановские искры, как в глазах тигра, вонзившего когти в долгожданную антилопу. Когда у нас рождается ребенок, мы унижаемся, выбивая ясли, детсад, добывая соски, подгузнички, бумажные пеленки, детские колготки, коляску, санки, манежик. Мы унижаемся в магазинах, парикмахерских, в ателье, в химчистках, в автосервисе, в ресторанах, в гостиницах, в театральных и аэрофлотских кассах, в фирме „Заря“, в мастерских по ремонту телевизоров, холодильников, швейных машин, наступая на свое самолюбие, от заискиваний переходя к скандалам, от скандалов — снова к заискиваниям. Все время мы куда-то протискиваемся, протыриваемся, что-то выклянчиваем, как жалкие просители, надоедливо раздражающие „владык мира сего“. Иногда кажется, что в нашей стране все люди — это лишь услуга сферы обслуживания.

Унизительно, что мы до сих пор не можем накормить себя сами, докупая и хлеб, и масло, и мясо, и фрукты, и овощи за границей. Талонная система во многих областях — стыдобища наша. Унизительно, что мы до сих пор не можем хорошо одеть сами себя, гоняясь за иностранными тряпками. Одежда многих из нас — это как географический атлас. Но все „Кардены“ и „Бурды“ нас не спасут. Самим надо шить так, чтобы советский народ своими одеждами и обувью не срамился.

Унизительно, что мы до сих пор не имеем достаточно лекарств, чтобы лечить свой народ. Больно видеть ветеранов войны, которые приходят в аптеку, нацепив для внушительности все ордена и медали, а лекарств, указанных в рецептах, все равно нет. Страшно видеть мечущихся, как раненые птицы, из аптеки в аптеку матерей с рецептами для своих детей и опускающих перед ними глаза фармацевтов. Нехватка лекарств — это предательство человеческих жизней. Унизительна нехватка книг — предательство человеческого духа.

Унизительна нехватка компьютеров — предательство современной технологии мышления.

Унизительная „прописка“ — искусственное прищипливание людей по определенным пунктам, несмотря на то что Конституция гарантирует свободу передвижения. Но при географической неравномерности распространения элементарных благ прописка — увы! — спасительна, иначе Москва превратится в двадцатимиллионный город, но со снабжением как в многострадальном Ярославле.

Унизительна не выполняющая Конституцию система выезда за границу, несмотря на все заверения в упрощении» (Литературная газета. 11.05.1988).

К сожалению, подобного рода подавление трудовой мотивации для нас не новость. Вот что пишут Л. Гордон и Э. Клопов о 30-х и 40-х годах: «Тяготы быта сказывались и на моральной атмосфере общества, нравственном здоровье народа. Очереди, теснота, вынужденное соседство, нехватка и дефицит, повседневное ощущение того, что предметы первой необходимости нужно „доставать“, „добывать“, „получать“, прилагая усилия и преодолевая трудности, — все это рождало подспудное нервное напряжение, постоянную озабоченность, немотивированное озлобление. Квартирные склоки, грубость в магазинах и транспорте, бесконечные жалобы, втягивающие личные отношения в общественные разбирательства, становились бытом» (Знание — сила, 1988, № 4, с. 26).

Трудно отделаться от впечатления, что административно-командная система специально планировала это чудовищное расточительство национальной энергии во имя самосохранения, жертвуя экономическим эффектом ради политической выгоды.

Можно ли удивляться тому, что общество, наблюдавшее вытеснение романтического «Даешь!» истерическим «Дают!», слабо реагирует на стимуляционные приемы — обещания с туманными перспективами по части претворения в жизнь? Удивляться следует другому: живучести идейки об ущербе, которым якобы грозит нам «потребительство», провокационно противопоставляемое расплывчато обозначенным, но уж, само собою разумеется, «нетленным» духовным ценностям, словно они имеются в изобилии и не служат объектами оголтелой спекуляции. И это предостерегают нас, только еще пы-

тающихся сейчас добиться минимально достойного качества жизни в стране, где надлежащим образом организованной и функционирующей сферы личного потребления нет и в помине и возможности ощутимых сдвигов к лучшему на этом участке выглядят пока крайне убогими. Тем не менее означенную идейку неустанно запускают в обиход, и, как правило, «аскеты» из литературского цеха, допущенные в иную по сравнению с простыми смертными житейскую плоскость и верой и правдой отрабатывающие приглашение к пайковому корыту.

«Пора наконец расстаться с надуманным пугалом потребительства, — отвечает этим нелюдям директор Института социально-экономических проблем народонаселения АН СССР Н. Римашевская. — На протяжении десятилетий нам внушали, что хотеть вещь стыдно. Даже название придумали — „вещизм“! Как будто потреблять — не естественное состояние человека, не естественная его потребность!

Да, потребность потреблять. Есть и такая! И не нужно путать ее с накопительством, безудержным стремлением „складировать“ дома все, что представляет какую-то ценность. Оно тоже порождение дефицита. Известно, что в развитых странах предметы повседневного спроса давно „выпали“ из фокуса главных интересов человека» (Социалистическая индустрия. 01.09.1988).

⁴⁶ Полезно привести следующие сведения, сообщенные болгарским социологом П.-Э. Митевым: «По результатам исследований, проведенных два года назад, оказалось, что на вопрос: влияет ли социальное положение родителей на судьбу детей, более чем треть опрошенных молодых людей (болгар. — В. Р.) отдали этому фактору первостепенное значение. В то же время в Японии это всего 3 процента, в США — 12, в Швеции — 7 процентов. Получается, в обществе с частной собственностью социальное положение родителей является менее существенным фактором, чем у нас!.. Вопрос был поставлен так: если вам придется выбирать, что вы предпочтете — трудную и ответственную работу с возможностью принимать управленческие решения или более легкую работу без особой ответственности и без возможности принимать решения? В Японии 73 процента молодежи за трудную и ответственную работу, в США — 84 процента, в ГДР — 72, в Болгарии — 60 процентов.

В то же время более легкую деятельность предпочитают в Японии — 15 процентов, в США — 16, в ФРГ — 18, в Швейцарии — 14, а у нас (в Болгарии. — В. Р.) — 40 процентов» (Советская культура. 04.02.1989).

⁴⁷ 90 нэндай сэйкацу дайёгэн, с. 87.

⁴⁸ Софутока сякай-но нинтэн то бунка (Человек и культура в софтизирующемся обществе). Токио, 1985, с. 6.

⁴⁹ Динамичность потребительского спроса проступает особенно рельефно на фоне некоторой, относительной конечно, пассивности спроса инвестиционного, которая может затянуться. Ведь базовые материалопроизводящие отрасли, важнейшие объекты колоссальных капиталовложений на этапе быстрого экономического роста, развили к настоящему времени настолько внушительные производственные мощности, что дальнейшие и столь же крупномасштабные инвестиции в них до окончания текущего века маловероятны. А авангардные отрасли, электроника или биотехнология, по природе своей не нуждаются в таких громадных инвестиционных инъекциях, как базовые.

К этому следует присовокупить и отстраненность этих отраслей друг от друга, что делает иллюзорной сколько-нибудь заметную протяженность во времени и пространстве цепных реакций капиталовложений от предприятия к предприятию, от производства к производству, от отрасли к отрасли, иначе говоря, возможность повторения того инвестиционного климата, которым запомнились 60-е годы и начало 70-х. Так что единоличное лидерство потребительского спроса в 90-е годы не исключено.

⁵⁰ Даже хрестоматийная и острая проблема астрономических цен на землю под жилье при ближайшем рассмотрении оказывается все-таки преимущественно локальной проблемой строительства благоустроенного собственного дома с прилегающим двориком в трех-пяти крупнейших городах Японии, где возможности для осуществления этой заветной мечты действительно сильно ограничены.

В гг. Токио и Осака, например, доля проживающих в собственных домах

(качество их мы не берем в расчет) равняется приблизительно 50% (соответствующий показатель для Лондона и Парижа — 20%), а средняя площадь жилой единицы (дома, квартиры) — около 58 кв. м. Аналогичные среднестрановые показатели превышают 70% и 85 кв. м. См.: Бойсу. 1986, № 10, с. 85; 21 сэйки сангёсякай-но — кихон кодзо (Основные черты структуры индустриального общества XXI века). Токио, 1986, с. 79.

⁵¹ Гипертрофированность японского производственного синдрома обнаруживает себя не только некоторыми отлично известными особенностями поведения наемного персонала в стенах предприятий и учреждений (напомним, в частности, о нежелании одного работника уходить со службы домой до тех пор, пока не начнут уходить другие, и это даже при отсутствии работы). С ее проявлениями можно столкнуться буквально на каждом шагу.

Так, типичная, подтвержденная многочисленными и репрезентативными обследованиями реакция японцев на удорожание иены сводится к озабоченности вытекающими отсюда затруднениями с экспортом, уменьшением фирменных прибылей, угрозами рабочему месту. А столь же типичная реакция западных немцев на повышение курса марки, реакция, свидетельствующая о господстве потребительского синдрома в их сознании, выражается в восторгах по поводу открывающихся возможностей совершать удешевляющиеся заграничные путешествия, приобретать удешевляющиеся импортные товары и пользоваться усиливающейся конкуренцией между «своими» и иностранными производителями и сбытовиками, которая также вызывает падение цен (Бойсу. 1986, № 10, с. 63—64).

Характерны и ремарки бывшего канцлера ФРГ Г. Шмидта, который сопоставлял западногерманский и японский способы использования экспортной выручки. Он отметил, что если немцы немедленно расходуют ее в первую очередь на продукцию потребительского назначения, то японцы по большей части либо аккумулируют доллары, либо осуществляют вложения в акции, ценные бумаги или, наконец, производственные объекты за рубежами страны (Бойсу. 1986, № 10, с. 104).

⁵² Одно из наиболее часто высказывавшихся предложений — об отмене необлагаемости процентов по мелким, до 3 млн. иен, сберегательным вкладам — было реализовано в апреле 1988 г. Теперь поэтому внимание сосредоточивается на других предложениях.

Одно из них касается ставки налога на землевладельцев. В настоящее время ставка эта равняется в Японии 1,4% цены земли (соответствующий показатель для США, например, — приблизительно 3%). Между тем до второй мировой войны японские землевладельцы уплачивали в виде налога на свои участки 3,8% цены земли, причем различий в этом плане для сельскохозяйственных угодий и площадей под жилую застройку не делалось (ныне в районах, непосредственно прилегающих к Токио, Осака, Нагоя и другим крупным городам, с сельскохозяйственных угодий собирают налог, составляющий, как правило, $\frac{1}{200}$ соответствующего показателя для площадей под жилую застройку).

Рекомендуя вернуться к довоенному порядку, авторы предложения отмечают, что это побудило бы землевладельцев, в том числе и крестьян, участки которых попадают в черту расширяющихся городов, к широкой продаже земли или к сооружению на ней жилья с последующей сдачей в аренду.

Это вызвало бы снижение цен на землю, общее удешевление жилищного строительства, между прочим примерно вдвое, комфортабельных кооперативных квартир (сейчас, к примеру, в районе токийской железнодорожной магистрали Яматэ и вообще в районах, расположенных на 30-минутном «поездочном» расстоянии от центра столицы, 90% стоимости такой квартиры приходится на плату за землю и 10% — на строительные расходы) и предоставило бы отличную возможность использования сбережений.

Интересны и предложения, касающиеся подоходного налога с его ограничивающей потребление направленностью.

Согласно одному из этих предложений, наиболее бескомпромиссному, налог этот должен быть полностью отменен для лиц, уплачивающих его «у источника», т. е. из заработной платы. Речь, следовательно, идет фактически обо всех наемных работниках, и в данном случае опять-таки имеется

довоенный прецедент: подоходный налог, собираемый «у источника», появился в Японии перед самым началом второй мировой войны в форме одноименного вычета «во имя победы» из заработной платы впервые выходявшей на рынок рабочей силы.

В качестве не столь «революционного» варианта предлагается решительно смягчить прогрессивность шкалы подоходного налога (максимальная его ставка для плательщиков — физических лиц достигает в настоящее время 75%). Эта рекомендация обосновывается тем, что действующая шкала лишает несбходимых средств высокоинтеллектуальные, т. е. самые ценные с точки зрения формирования передовой потребительской культуры, прослойки населения (как показывает опыт западноевропейских стран, именно поколения аналогичных прослоек всегда шли в авангарде создателей совершенных разновидностей потребительской культуры, становившихся постепенно достоянием широких масс) (Бойсу, 1986, № 7, с. 125; № 10, с. 106—108).

⁵³ Типично в этом отношении положение с таким важным для японской национальной диеты продуктом, как рис. Производство его и сбыт оставались строжайше зарегулированными на протяжении десятилетий. За это время цены на японский рис впятеро превысили мировые. Удельный вес его в пищевом рационе сокращается, несмотря на рост численности населения. Запасы старого риса в стране неуклонно и стремительно возрастают. Министерство сельского, лесного и рыбного хозяйства объясняет все эти явления одной-единственной причиной — вестернизацией пищевых предпочтений (небезынтересно отметить при этом, что Япония выбивается из общемировой тенденции, характеризующей опережающим ростом потребления риса по сравнению с мучными продуктами).

Разумеется, вестернизацию вкусов потребителей нельзя сбрасывать со счетов. Но не она определяет остроту «рисового кризиса». Его решающим фактором следует считать не что иное, как все еще жесткий, несмотря на кое-какие послабления в самые последние годы, контроль над производством и сбытом, ввиду чего блокируются творческие научно-исследовательские работы в технологической области и рис совершенно не развивается, не индивидуализируется в качестве потребительского товара.

Можно не сомневаться в том, что полная отмена регламентаций привела бы к появлению «специализированных» видов риса для различных блюд (например, рис для карри, рис для суси и т. д.), десятков разнообразных рисовых продуктов, привлекая бы повышенный потребительский спрос (не случайно на основе японской лапши, ни производство, ни сбыт которой в отличие от риса не регламентированы, ежегодно создается до пятидесяти новых и успешно реализуемых товаров).

Яркие примеры отрицательного воздействия государственных регламентаций обнаруживаются и в области жилищного строительства. Так, в стране на очень низком уровне зафиксировано соотношение жилой площади возводимых домов с площадью отведенных для них участков. В Гонконге допускается пятнадцатикратное превышение первым показателем второго. А в токийском районе Сибуя запрещено даже трехкратное превышение. В большей же части токийских районов на площади 100 цубо (1 цубо=3,3 кв. м) допускается строительство домов с жилой площадью, не превышающей те же 100 цубо.

Даже незначительное ослабление этого ограничения (доведение соотношения указанных показателей, допустим, до пяти к одному), которое добавляет к трудностям с приобретением земельных участков трудности с их использованием, помогло бы без каких-либо дополнительных затрат заметно увеличить спрос на жилье и способствовало бы повышению его качества.

Конечно, у участников движения за охрану среды обитания имеются возражения против снятия лимитов, поскольку оно чревато угрозой расползания «каменных джунглей» с, увы, частыми для этого процесса неблагоприятными экономическими и социальными последствиями. Что ж, выбор в подобных случаях действительно бывает мучительным, и сделать его необходимо, заранее предусматривая радикальные меры по минимизации вредных эффектов.

К числу давно устаревших регламентаций правомерно отнести и некото-

рые нормы противопожарной безопасности. Ими запрещается, например, содержание бензозаправочных станций в первых этажах жилых домов. Но со времени принятия таких норм оборудование этих станций настолько усовершенствовалось, что риск пожара на них сведен к ничтожной величине.

Как показали итоги специально проведенного обследования, из 60 тыс. имеющихся в Японии и занимающих немалые площади у транспортных коммуникаций бензозаправочных станций 10 тыс. могут быть «вмонтированы» в первые этажи зданий, что указывает на существование еще одного серьезного резерва потребительского спроса.

Известно далее, что государственная Корпорация жилищного строительства, надежно огражденная непроницаемым частоколом разного рода правил, инструкций, законов от превратностей конкурентной борьбы, находится в добровольном плену удручающего однообразия типовых проектов жилья и реализует их по всей стране. Городские кварталы, застроенные Корпорацией, лишены какой бы то ни было индивидуальности, местного колорита, отличаются друг от друга только размерами. Именно они породили у иностранных наблюдателей представления о «кроличьих норках», в которых проживают японцы.

Приватизация Корпорации жилищного строительства могла бы оказаться полезной и как средство предотвращения ее дальнейшей бюрократизации, ликвидации окружающих ее тепличных условий, повышения эффективности ее работы, качества ее продукции в ходе соперничества с частными строительными фирмами, пополнения государственного бюджета выручкой от продажи акций, и как катализатор роста классности личного потребления (Бойсу. 1986, № 5, с. 72—73).

⁵⁴ Продолжительность годового рабочего времени в Японии составляла в 1985 г. 2168 часов против 1924 часов в США, 1952 часов в Англии, 1659 часов в ФРГ и 1643 часов во Франции. О том, как это японское «лидерство» может выглядеть на уровне отдельного работника, говорят следующие примеры. Один из таких работников, К. Ямамото, служит в компании, специализирующейся на программном обеспечении для роботов. В 1987 г. ему пришлось отработать в среднем 100 сверхурочных часов в месяц (в одном из этих месяцев сверхурочные достигли 280 часов, или более 9 часов в день). За последние годы он ни разу не уходил в отпуск. «В некоторые месяцы он виделся с женой только два или три раза в неделю, потому что работал до 3 часов утра и ночевал в общежитии фирмы».

Заведующий сектором в министерстве внешней торговли и промышленности Т. Сано приезжает на работу к 9 часам утра и покидает контору не позже 18 часов 30 минут, но, как правило, направляется не домой, а на различные совещания, сопровождаемые, правда, обедом. Одна из суббот у него оказывается рабочей (меньше, чем у большинства государственных служащих). Заместители Т. Сано часто засиживаются до полуночи. И К. Ямамото, и Т. Сано еще повезло в том отношении, что в отличие от большинства работников они тратят не три часа на поездки от дома до места работы и обратно, а значительно меньше. См.: Родо хакусё 1987 (Белая книга по вопросам труда 1987 г.). Токио, 1987, с. 57; The Financial Times. 11.07.1988.

⁵⁵ См.: Бойсу. 1986, № 7, с. 84. Знакомясь с быстро растущим фондом работ, так или иначе трактующих образ «великой потребительской державы», убеждаешься в формировании целой концепции, которая зиждется на поверхностно-прагматических и фундаментальных идеологических соображениях и «взывает» к самым различным адресатам.

Во-первых, она воспринимается как средство умиротворения внешнеторговых партнеров Японии, критикующих ее за экспортную экспансию и закрытость внутреннего рынка. Во-вторых, ее явственный неоконсервативный оттенок близок умонастроениям значительной части предпринимательского мира, выступающей по меньшей мере за ослабление сковывающего влияния государственных органов. В-третьих, развертывая широкую программу дальнейшего совершенствования и без того высокого нынешнего уровня личного потребления, концепция призвана усилить, прежде всего у авторитетных, сумевших выполнить референтную роль социальных прослоек, чувства национальной гордости и превосходства (тем самым подгоняется процесс вытес-

нения из психологии японцев, казалось бы, хронического комплекса неполноценности).

⁵⁶ Содержание этого термина, предложенного проф. А. Яковлевым, звучно мыслям С. Хакамада и Е. Евтушенко, о которых упоминалось выше: «...разделение материального благополучия общества и его гражданской зрелости губительно... обилие доступных благ, возможность в любой момент получить любой товар или услугу, получить без всяких дополнительных условий и лишних усилий, законным способом, расплачиваясь трудом, то есть *купить*, — такая возможность рождает чрезвычайно важный социально-психологический феномен: чувство экономического достоинства. Которое есть основа человеческого достоинства вообще! Я совсем не обязательно буду все это покупать, совсем не обязательно буду „грести“ (под себя. — В. Р.), но сознание, что на свои честно заработанные деньги я могу купить все, что моей душе угодно, сознание, что мне в моей стране ни при каких условиях не придется унижаться и выпрашивать, сознание, что я экономически полноправен, рождает чувство уверенности, спокойствия, достоинства (и, добавим, незамутненное привходящими обстоятельствами желание трудиться. — В. Р.)» (Огонек. 1988, № 45, с. 15).

⁵⁷ Приводимые далее сведения, касающиеся семей, заимствованы кроме указанных в сносках из следующих источников: Т. Фукутакэ. Нихон сякай кодзо, с. 117, 120; NHK хосо бунка тэса кэнкю нэмпо 1987 (Ежегодник изучения итогов обследований культуры радиопередач Японской радиовещательной корпорации). Токио, 1987, с. 263—302; 21 сэйки-э-но Нихон-но кадай (Задачи Японии на путях к XXI веку). Токио, 1978, с. 563—596.

⁵⁸ Понижение статуса семейных властелинов зафиксировал и язык: употребляемый ныне для их обозначения термин «сётэйсю» («глава семьи») считается куда менее внушительным, чем замененный им в свое время «косю» («хозяин двора, дома»).

⁵⁹ Кэйдзай-ни эйкё-о оёбосу хитобито-но исики-но хэнка (Изменения человеческого сознания, влияющие на экономику). Токио, 1984, с. 48. Опрос, проведенный агентством «Кёдо цусин» в 1987 г., показал, что 50% японок в возрасте до 20 лет и 23% в возрасте до 50 лет считают необязательным выход замуж; по мнению более 70% респондентов, женщина непременно должна работать.

⁶⁰ Мураками Я., Кумон Д., Сато С. Буммэй тоситэ-но из сякай (Общество «из» как форма цивилизации). Токио, 1987, с. 562.

⁶¹ Кинро исики-ни кансуру сэрон тэса (Обследование общественных взглядов на трудовое сознание). Токио, 1983, с. 15.

⁶² В японском языке есть выражение «иссё кэммэй», буквально означающее «ревностно [трудиться] на протяжении всей жизни». Заменяя в этом выражении иероглиф «сё» («жизнь») иероглифом «ся» («компания»), журналисты получают девиз типичного работника, признающего исключительно усердный труд на одну и ту же фирму.

⁶³ The Financial Times. 11.07.1988; Осака сангё дайгаку ронсю. 1987, № 70, с. 51.

⁶⁴ В годы быстрого экономического роста расширение масштабов предпринимательской деятельности вызывало опережающее по сравнению с числом претендентов увеличение количества «руководящих постов», которые, с точки зрения Х. Такэути, «являются для человека, удовлетворившего потребности в одежде, пище и жилье, символами оценки его обществом» (Такэути Х. Дайхэнкаку (Большая перемена). Токио, 1987, с. 47).

Однако со вступлением в период умеренных темпов развития экономики положение начало изменяться. Согласно имеющимся оценкам, к концу 80-х годов должна была обнаружиться перспектива нехватки «подобающих» постов для примерно 25% выпускников вузов (21 сэйки-э-но Нихон-но кадай, с. 617). По другим данным, в 1983 г. 92% выпускников вузов, достигших 50—54-летнего возраста, занимали посты заведующих секторами или отделами. Но в 2000 г. соответствующий показатель, как ожидают, сократится до 27% (ESP. 1986, № 4, с. 3).

⁶⁵ Тоё кэйдзай. 27.06.1987, с. 8.

⁶⁶ 21 сэйки-э-но Нихон-но кадай, с. 573—574.

⁶⁷ Тоё кэйдзай. 27.06.1987, с. 4, 9. По сведениям этого же журнала, встречаются три типа консультационно-посреднических фирм. Одни заняты поисками «нужных людей» по заявкам компаний-клиентов. Другие создают базы данных о желающих перейти на другую работу и подыскивают для них соответствующие вакансии. Третьи совмещают оба подхода. За оказанные услуги взимаются комиссионные, размеры которых сильно варьируют от случая к случаю. Журналисту удалось узнать, что часто консультанты-посредники получают от фирм, нанявших с их помощью работника, сумму, равную примерно 30% его годового дохода.

⁶⁸ Орфенов А. Б. Япония: «участие» трудящихся в управлении производством. М., 1985. Следует отметить, что при всей глубине и основательности осуществленного анализа автор несколько «переживает» с критикой «участия», особенно когда он касается его практики на верхних уровнях управления.

⁶⁹ По словам редактора одного из наиболее читаемых экономических изданий М. Исидзука, «большинство японцев просто не могут представить себе, чтобы иностранцы находились в Японии не как гости, а постоянно и в большом количестве... еще более ужасающим (для них.— В. Р.) является мнение, в соответствии с которым в страну надо допустить большое число иностранцев и жить бок о бок с ними» (Newsweek. 19.01.1987, с. 31).

На эту же тему, правда гораздо сдержаннее, высказывается известный японский социолог Т. Наканэ, которая, кстати, не считает ситуацию совсем уж безнадежной: «Однородность японского общества оставляет мало места для включения инородных составляющих — волокна его ткани образуют сложные и утонченные переплетения, дающие максимальный отталкивающий эффект. Японию сурово критиковали за неприятие большого количества вьетнамских беженцев, но японское общество построено таким образом, что ему чрезвычайно трудно сделать это или даже отыскать нишу для японцев-сирот военной эпохи, оставшихся в Китае.

Характерная для японцев склонность к отвержению, которая возвращалась с давних времен, превратилась в глубоко укоренившуюся социальную привычку, в психологическое сопротивление аутсайдерам, стремящимся войти в систему. Яркий пример подобного сопротивления продемонстрировала Японская юридическая ассоциация в отношении идеи о разрешении иностранным адвокатам практиковать в Японии. Адвокаты — высокообразованные люди и прекрасно сознают, что именно происходит; представляется совершенно очевидным присутствие психологического момента в их упорной оппозиции упомянутой идее — импульса, призванного защитить и сохранить „законные интересы“, — и этот импульс ощущают вообще все японцы. В ходе подготовки этой моей речи я узнала, что профсоюз работников Японской авиакомпании выступил против планов администрации о найме иностранок на должность стюардесс.

Сопротивление аутсайдерам, цепляние за „законные интересы“, непроницаемость японской социальной ткани — все эти черты оформились на заключительном отрезке Токугавской эры. Это не уникальные, не неповторимые японские качества, а привычки, выросшие из обстоятельств определенного исторического опыта. Потому их, видимо, можно изменить, если приложить серьезные усилия (курсив наш.— В. Р.)» (The Japan Foundation Newsletter. Vol. XV, № 4, February 1988, с. 6).

⁷⁰ Тоё кэйдзай. 23.01.1988, с. 6—7. Рост спроса на иностранных работников не может рано или поздно не привести к реформе правового режима, регламентирующего их пребывание в Японии.

⁷¹ В составе армии занятых и теперь уже наряду со строителями и младшим персоналом имеются инженеры, преподаватели и менеджеры-иностранцы. См. Коё-ни кансуру тютёки сэйсаку тэйгэн (Предложения о средне- и долгосрочной политике в сфере найма). Токио, 1987, с. 44.

⁷² Администрация фирмы «Сони», известная своими инновациями в области управления, еще в 70-е годы разработала и с тех пор успешно применяет концепцию «ставки на доверие» как на «живой принцип, руководящий отношениями между людьми». Концепция предусматривает сведение к минимуму «покровительственного» контроля и «благотворительности», ко-

терые унижают человеческое достоинство, и предоставление работникам «максимума свободы» в том, что касается распоряжения их «частной и трудовой жизнью» (N. Lyons. The Sony Vision. N. Y., 1976, с. 82—83).

⁷³ См.: Певзнер Я. А. Государственно-монополистический капитализм в Японии. М., 1961; он же. Государство в экономике Японии. М., 1976; Государственно-монополистическое регулирование в Японии. М., 1985.

⁷⁴ Гэкан NIRA. 1987, № 4, с. 33.

⁷⁵ The Economist. 05.12.1987, с. 3; Мураками Я., Кумон Д., Сато С. Бум-мэй тоситэ-но из сякай, с. 578.

⁷⁶ «Авторы большинства советских и зарубежных исследователей региональной экономики Японии,— пишет М. Я. Корнилов,— для простоты статистического учета полностью включают в этот пояс территории 17 префектур. Токио, Сайтама, Тиба, Сидзуока, Айти, Гифу, Миэ, Сига, Нара, Киото, Осака, Вакаяма, Хёго, Окаяма, Хирোসима, Ямагути и Фукуока. По существу, это не совсем правильно, так как фактически территория пояса не охватывает значительную часть внутренних районов этих префектур, удаленных от основной транспортной оси. Его действительные размеры почти в 2 раза меньше и составляют примерно 13% территории страны... В 1975—1978 гг. на районы Тихоокеанского промышленного пояса, включая все четыре индустриальные зоны (Кэйхин-Кэйё, Хансин, Тюкё, Китаюсю.— В. Р.), приходилось около 67% национального дохода, около 74% стоимости отгрузок обрабатывающей промышленности, 61% населения, в 1981—1984 гг.— соответственно 67,5, 75,0 и 62,0%» (Япония: региональная структура экономики. М., 1987, с. 15). Укажем еще, что в Токийском и Осацком столичных округах сосредоточено почти 70% верховно-руководящих экономических функций (21 сэйки-э-но Нихон-но кадай, с. 421).

⁷⁷ Так, доля Токийского и Осацкого столичных округов в общестрановом показателе числа занятых на предприятиях обрабатывающей промышленности сократилась в 1960—1980 гг. с 44,8 до 38,6%, а доля в объеме отгрузок промышленной продукции — с 51,3 до 42,4%. См. Сангё-но синтёрю — тиики сангё то бэнтя бидзинэсу (Новые тенденции индустрии — местная промышленность и венчурный бизнес). Токио, 1983, с. 47.

⁷⁸ Вот некоторые свидетельства: время следования по железной дороге от Токио до Саппоро сократилось с 1950 по 1983 г. на 38,0%, до Кагосима — на 62,0, до Фукуока — на 71,0, до Такамацу — на 70,2, до Хиросима — на 68,5, до Ойта — на 66,5%. Доля авиационного транспорта в перевозках пассажиров от Саппоро до Токио увеличилась с 41,8% в 1965/66 фин. г. до 91,1% в 1980 фин. г., от Кагосима — соответственно с 7,5 до 90,2, от Фукуока — с 22,3 до 68,6%. См.: Тиики сангё хаттэн-но каносэй (Возможности развития региональной индустрии). Токио, 1985, с. 20—21.

⁷⁹ Например, к середине 80-х годов на долю Токио и префектуры Канагава приходилось 45,0% отгрузок продукции компьютерной промышленности (ЭВМ и сопутствующее оборудование) и 28,1% отгрузок интегральных схем. Остальную часть производства давала провинция. См.: Тиики сангё сэйсаку (Политика в области региональной индустрии). Токио, 1986, с. 109—110.

⁸⁰ Подробные данные о видах и масштабах государственного регулирования в регионах см.: Япония: региональная структура экономики, с. 192—199.

⁸¹ The Japan Foundation Newsletter. Vol. XV, № 2, October 1987, с. 12—13.

⁸² По мнению западногерманского журналиста А. Гандо, «в Токио жизнь трудна, но чем дальше вы углубляетесь в провинцию, тем лучшими становятся жилища и продукты питания. Можно, видимо, сказать, что уровень жизни японской провинции — наивысший в мире» (Тоё кэйдзай. 21.02.1987, с. 22).

⁸³ Сэкай-но дзинко доко то сэйсаку кадай (Мировые демографические тенденции и задачи политики). Токио, 1985, с. 420.

⁸⁴ Х. Канамори. Дайнамикусу Нихон кэйдзай (Динамичная экономика Японии). Токио, 1985, с. 139—140.

⁸⁵ Знание—сила. 1987, № 9, с. 7.

⁸⁶ Там же, с. 3.

⁸⁷ Тюокорон. 1986, № 6, с. 79.

⁸⁸ Там же, с. 193.

Глава восьмая

¹ Вага куни-но кинъю сэйдо (Кредитно-денежные институты в Японии). Токио, 1986, с. 1.

² В последние годы в советской японоведческой литературе теме функционирования сферы кредита и денег в Японии, которая ранее долгое время была «белым пятном» в экономических исследованиях, стало уделяться значительно большее внимание. В этой связи надо в первую очередь упомянуть следующие работы: Государственно-монополистическое регулирование в Японии. М., 1985, гл. 3; Брагинский С. В. Кредитно-денежная политика в Японии. М., 1989; Япония — смена моделей экономического роста. М., 1990, гл. 8.

³ Брагинский С. В. Кредитно-денежная политика в Японии, гл. 1.

⁴ Это ощущение кризиса лучше всего передает книга Т. Моримото «Большая банковская война» (М., 1981).

⁵ Здесь целесообразно отметить, что в 80-е годы на кредитную и страховую сферы приходилось 5,5% ВВП Японии (объем произведенных услуг этой сферы подсчитывается как размер полученных ею чистых процентных доходов), в ней было занято более 3% рабочей силы страны. Если еще в 70-е годы доля кредитной и страховой сферы в ВВП была меньше доли сельского, лесного и рыбного хозяйства, то в 80-е они поменялись местами. См.: Нихон-но кинъю (Сфера кредита и денег в Японии). Токио, 1987, т. 1, с. 178—180. В абсолютном выражении объем услуг сферы кредита и страхования составляет в настоящее время 20 трлн. иен, а число занятых — около 2 млн. человек.

⁶ Нихон-но кинъю. Т. 1, с. 40, 42—43.

⁷ Кигё кэйрэцу соран 1989 (Обзор группирования предприятий, 1989). Токио, 1988, с. 20. Примерно такова же доля этих шести «сюдан» и в общем объеме основных активов, капитальных средств, прибыли и т. д. В то же время число занятых в их системе составляет всего около 4,5% всех занятых в экономике страны (тоже исключая банки и страховые компании). Нельзя не отметить попутно, что даже доля в 15% — это весьма скромная величина, которая не дает оснований сравнивать нынешние «сюдан» с довоенными «дзайбацу». 10 «дзайбацу» перед их роспуском в 1947 г. владели 34,5% капитальных средств в японской экономике, исключая и страховые компании, при этом доля 4 крупнейших составляла 25,5% (Какаку рирон (Теория цен). Токио, 1971, т. 3, с. 271). Современные «сюдан» также резко отличаются от «дзайбацу» по своим качественным параметрам, в первую очередь по степени монолитности и прочности групповых связей.

⁸ См. по этому поводу: «Нихон-но кинъю. Т. 1, с. 3—5; Икэо К. Нихон-но кинъю сидзё (Финансовый рынок в Японии). Токио, 1986, с. 217.

⁹ С общими принципами учета в экономическом анализе фактора страхования от риска можно ознакомиться в переведенном на русский язык университетском учебнике, написанном крупным французским экономистом Э. Маленво (Лекции по микроэкономическому анализу. М., 1985, гл. II).

¹⁰ Икэо К. Нихон-но кинъю сидзё, с. 49.

¹¹ Кинъю кэйдзай. 1983, № 202, с. 73.

¹² Примеров, когда банки «выплачивали страховку», в буквальном смысле спасая клиентов, оказавшихся на грани банкротства, и не только с помощью финансовых инъекций, но и путем командирования своих собственных кадров, очень много. Скажем, во время кризиса компании «Эйтай сангё» из 15 высших управленцев 7, включая президента, были командированы в нее банком. Впрочем, это не спасло фирму от банкротства (см.: Нихон-но кинъю. Т. 1, с. 52; Моримото Т. Большая банковская война, гл. 6; Ballon R. J. et al. Financial Reporting in Japan. Tokyo, с. 51—53).

¹³ Ballon R. J. et al. Financial Reporting in Japan, гл. 3.

¹⁴ Икэо К. Нихон-но кинъю сидзё, с. 216. Как отмечает другой экономист, Ю. Косай, такие же процессы идут на рынке труда и товаров (Тоё кэйдзай. 25.08.1984, с. 80—84).

¹⁵ Нихон-но кинъю, т. 1, с. 42—44. При этом, правда, процент предприятий, меняющих свои головные банки, несколько сократился. Однако вряд

ли это можно трактовать как усиление позиций головных банков по отношению к корпорациям.

¹⁶ Там же, с. 49—51. Более подробное исследование изменения взаимоотношений корпораций и банков, хотя и в ином ракурсе (главным образом в плане соотношения сил между ними), проведено С. В. Брагинским (Кредитно-денежная политика в Японии, гл. 1). Следует отметить, что, прекратив или резко сократив выплату «обычной страховки», банки по-прежнему приходят на помощь «своей» корпорации в экстремальной ситуации.

¹⁷ Эта проблема освещена в ряде исследований. См., в частности: *Маршалл А.* Принципы экономики. Т. I. М., 1983, с. 191—207.

¹⁸ *Икэо К.* Нихон-но кинъю сидзё, с. 216.

¹⁹ *Судзуки Е.* Нихон кэйдзай то кинъю (Экономика Японии и кредитно-денежная сфера). Токио, 1981, с. 245—246.

²⁰ Подсчитано по: *Исида С., Исикава М.* Нихон-но кинъю нэмпё токэй (Хронология и статистика по кредиту и деньгам в Японии). Токио, 1981, с. 210—211; *Косясай ёран 1988* (Справочник по облигациям общественных корпораций, 1988). Токио, 1988, с. 632. См. также: *Брагинский С. В.* Кредитно-денежная политика в Японии, гл. 1.

²¹ *Косясай ёран 1988*, с. 588—589, 632—633; *Кинъю дзайсэй дзидзё*. 14.11.1988, с. 67—68.

²² В 1983—1988 гг. это сальдо составило в среднем минус 0,28% с некоторой тенденцией к понижению в последние годы (*Косясай ёран 1988*, с. 588—589; *Ваге куни-но кинъю сэйдо*, с. 74). Что касается либерализации процентных ставок по депозитам, депозитных сертификатов, то по сравнению с ситуацией, описанной С. В. Брагинским, в последнее время все сильнее наблюдается тенденция к либерализации процентных ставок и по относительно небольшим депозитам. Так, министерство финансов приняло решение о введении с июня 1989 г. положения, по которому минимальный размер средств, принимаемых на срочные депозиты со свободно определяющейся ставкой процента, будет снижен до 3 млн. иен, что, по сути дела, впервые сделает их доступными для индивидуальных вкладчиков. К апрелю 1990 г. этот порог будет понижен до 1 млн. иен, а к 1992 г. до 100 тыс. иен, так что на этих депозитах смогут держать деньги и довольно мелкие вкладчики (*Нихон кэйдзай симбун*. 01.01.1989). На сентябрь 1988 г. доля средств на депозитах со свободно определяемой ставкой процента составила у городских банков 43,8% всех средств на депозитах (в марте 1986 г. — лишь 16,2%), у местных банков — 28,0% (соответственно 9,6%) и продолжает быстро расти (*Нихон кэйдзай симбун*. 13.01.1989).

²³ *Нихон кэйдзай симбун*. 13.01.1989. В настоящее время банки планируют соединить в компьютерную сеть и крупные магазины, с тем чтобы клиенты могли расплачиваться в них с помощью тех же банковских карточек, которые используются для снятия и помещения средств на депозиты (*Нихон кэйдзай симбун*. 02.02.1989).

²⁴ Разумеется, межбанковские ссуды не приносят чистого дохода всем банкам в целом, так же как не дают и чистого убытка. Поэтому, говоря о всей банковской системе, правильно было бы исключить процентные платежи по онкольным займам из ее расходов, а процентный доход по онкольным кредитам из ее доходов. Но в Японии долгое время существовало явление несбалансированности банковской ликвидности, при котором одна категория банков (городские) выступала в роли главным образом заемщиков на рынке межбанковских ссуд, а другая (местные) в роли кредиторов. В последние годы эта ситуация практически преодолена (в 1985/86—1986/87 фин. гг. доходы городских банков по онкольным ссудам лишь немного были меньше их расходов по онкольным займам), поэтому, учитывая, что кризис рентабельности на рубеже 70—80-х годов затронул именно городские банки, данный фактор имеет немаловажное значение.

²⁵ Доля доходов от продажи ценных бумаг, не превышавшая ранее у городских банков величины 2—3% общего объема доходов, составила в 1986/87 фин. г. 4% и в 1987/88 фин. г. почти 9%.

²⁶ Упомянутые выше сторонники точки зрения о неэффективности правительственной политики регулирования процентных ставок по кредитам не

подвергают сомнению этот факт, но считают, что фактически применявшиеся ставки значительно отличались от «прайм-рэйт», носившей во многом декларативный характер.

²⁷ Нихон кэйдзай симбун. 10.01.1989.

²⁸ Нихон кэйдзай симбун. 31.01.1989. В абсолютных размерах этот прирост составил по 13 городским банкам 4,8 трлн. иен (3% общего объема кредитов городских банков).

²⁹ Симакура Т. Вага куни-но кинъю тайсэй (Кредитно-денежная система Японии). Токио, 1987, с. 36. В своей деятельности на зарубежных рынках, где нет ограничений на привлекаемые ими средства, городские банки принимают и долгосрочные депозиты, а также выпускают на основе местных законов облигации в евроиенах, что в Японии могут делать только банки долгосрочного кредитования.

³⁰ Речь идет об облигациях государственного займа со сроком погашения 2—4 года, выпуск которых начат с конца 70-х годов. Обо всех видах ценных бумаг, упоминаемых в данной главе, см.: Брагинский С. В. Кредитно-денежная политика в Японии, прил. 2.

³¹ Имеется в виду недопущение банков к сделкам с ценными бумагами (акциями, облигациями) частного сектора.

³² См., например: *Friedman M. The Role of Monetary Policy.—The American Economic Review. Vol. LVIII, March 1968, № 1, с. 3.*

³³ Структура общественных финансовых институтов весьма детально описана в книге: *Кравцевич А. И. Общественное предпринимательство в Японии. М., 1988, с. 170—192.* В этой же книге содержатся и подробные данные, включая исторический экскурс, о Программе государственных инвестиций и кредитов и ее роли в экономике Японии. В связи с этим в данной работе мы затронем лишь те аспекты деятельности общественных финансовых институтов, которые непосредственно связаны с новыми процессами в сфере кредита и денег.

³⁴ Доля государственной почтово-сберегательной сети в общем объеме депозитов составляла в 1965 г. 15%, в 1970 г.—18, в 1975 г.—21, в 1980 г.—26 и в 1985 г.—32%, превысив в абсолютных цифрах 100 трлн. иен, что почти в 2 раза больше расходной части государственного бюджета. Соответственно росла и доля правительственных и прочих общественных финансовых институтов в общем объеме кредитов и инвестиций в ценные бумаги: в 1965 г.—17%, в 1970 г.—18, в 1975 г.—20, в 1980 г.—25, в 1985 г.—30% (*Судзуки Е. Нихон кэйдзай то кинъю, с. 246—247; Вага куни-но кинъю сэйдо, с. 235.*)

³⁵ *Кравцевич А. И. Общественное предпринимательство в Японии, с. 181.*

³⁶ «Общественному кредиту в нашей стране,—пишет, например, известный экономист Т. Хаяси,—нужно поставить диагноз отклонения от цели количественного и качественного дополнения частного кредита, чрезмерного разбухания и удорожания. Ему необходимо прописать рецепт различных реформ, начинающийся с упорядочения и слияния правительственных финансовых институтов и кончающийся сокращением общих масштабов этого кредита» (*Нихон-но кинъю, т. 1, с. 223.*)

³⁷ Размеры дотаций из центрального бюджета на покрытие убытков системы общественного кредита увеличились в 1980—1985 гг. на 80%, тогда как общие размеры государственных субсидий за это же время выросли всего на 5% (*Симакура Т. Вага куни-но кинъю тайсэй, с. 59.*) Хронический дефицит характерен и для спецсчета почтовых сбережений. Привлекательность вкладов в почтово-сберегательную сеть, таким образом, в значительной мере поддерживалась за счет налогоплательщиков.

³⁸ *Брагинский С. В. Кредитно-денежная политика в Японии, прил. 7.*

³⁹ Во избежание недоразумения следует здесь оговориться, что в намерения автора не входит перечеркивать теоретические взгляды М. Фридмана в том виде, в котором они изложены. См. например: *Quantity Theory of Money — a Restatement.—Studies in the Quantity Theory of Money. Chicago, 1956, с. 3—21.* Его общетеоретические положения в этой работе верны, хотя вряд ли оригинальны. Прав он и в своей критике догматического кейнсианства. Но впоследствии в догмат были превращены его собственные взгля-

ды (в том числе и им самим, например выводы в более поздней работе — «The Role of Monetary Policy» во многом носят такой характер). Именно против такого догматического монетаризма (проникшего и в нашу экономическую литературу — см., например, отдельные положения в статье В. Богачева «Еще не поздно» в журнале «Коммунист». 1989, № 3, с. 31—41) и свидетельствует японский опыт.

⁴⁰ Подчеркнем, что здесь речь идет именно о расширении производства, вызываемого расширением денежной массы (увеличением банковского кредитования), а не наоборот. Можно оспаривать (разумеется, не с монетаристских позиций) саму идею возможности такой причинно-следственной связи, считая, что расширение денежной массы является вторичным явлением. В данной работе не место вдаваться в дискуссию по этой очень сложной теме, отметим лишь, что в отношении японской экономики 50-х — начала 70-х годов первичность расширения денежной массы является, на наш взгляд, доказанным фактом (см.: Брагинский С. В. Кредитно-денежная политика в Японии, гл. 3). В теоретическом плане активная роль банков, создающих новую денежную массу в процессе экономического развития, подчеркивалась в книге: Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982, гл. 3.

⁴¹ Подробнее см.: Япония, смена моделей экономического роста, гл. 8.

⁴² Икэо К. Нихон-но кинъю сидзэ, с. 216.

⁴³ Для правильного понимания дальнейшего важно иметь в виду, что с макроэкономической точки зрения дефицит государственно-общественного сектора более чем компенсировался снижением дефицита (превышением инвестиций над собственными накоплениями) сектора частнокорпоративного. Последний составлял в период высоких темпов экономического роста 6—8% ежегодного ВВП, а в 80-е годы снизился до менее 2% (см.: Брагинский С. В. Кредитно-денежная политика в Японии, гл. 1; Кокусай хикаку токэй (Международная сравнительная статистика). Токио, 1988, с. 29, 74). Его «овердрафт», таким образом, был замещен «овердрафтом» общественного сектора (в размере около 5% объема ВВП ежегодно в начале 80-х годов), а в 1986—1988 гг. по мере сокращения и последнего — внешнеэкономическим «овердрафтом» (превышением экспорта над импортом).

⁴⁴ Подсчитано по: Симамура Т. Вага куни-но кинъю тайсэй, с. 69.

⁴⁵ Практика, естественно, чреватая инфляционными последствиями. В условиях быстрого экономического роста и при небольших размерах государственного долга это, однако, не становилось проблемой. Общий объем закупок Банком Японии ценных бумаг у частных финансовых институтов составил за 1966/67—1973/74 фин. гг. 7,8 трлн. иен, или почти 80% выпущенного количества облигаций госзаймов (в эту цифру, правда, входят и другие ценные бумаги, купленные центральным банком). Подсчитано по: Курода А. Нихон-но кинъю сидзэ (Финансовый рынок Японии). Токио, 1988, с. 111—112.

⁴⁶ Стоит отметить здесь решительную позицию Банка Японии, новое руководство которого сумело извлечь уроки из провала кредитно-денежной политики в начале 70-х годов (из-за податливости политическому давлению тогдашних его руководителей) и стало проводить очень жесткую антиинфляционную линию. Подробнее см.: Брагинский С. В. Кредитно-денежная политика в Японии, гл. 3; Япония — смена моделей экономического роста, гл. 8.

⁴⁷ Как отмечено в предыдущем разделе, в полном объеме операции с облигациями госзаймов были разрешены банкам лишь к середине 80-х годов. Постепенно снимались и ограничения на сроки, по истечении которых банкам разрешалось перепродавать облигации, на которые они подписались. Если первоначально срок был установлен не менее одного года, то в настоящее время он составляет (по разным видам) от 10 до 40 дней.

⁴⁸ Косясай ёран 1988, с. 238—239.

⁴⁹ Форвардная сделка на японском рынке ценных бумаг — это контракт о покупке облигаций, в отношении которого оговариваются срок его реализации в будущем (например, через три месяца) и цена, по которой он тогда будет реализован. Как правило, по истечении этого срока реальной передачи ценной бумаги не происходит (и даже объектом сделки служит идеально-абстрактная, не существующая на самом деле единица, которую только в случае, когда покупатель настаивает, пересчитывают по установленным

коэффициентам в выбранные им реальные облигации). Заключивший контракт покупатель получает (или выплачивает) лишь разницу между реальной рыночной ценой облигации в конце срока и ценой, оговоренной в форвардной сделке.

Таким образом, мы здесь также имеем дело с разновидностью страхового контракта — владелец ценной бумаги сохраняет фиксированный дивиденд, но добровольно уступает свое право на возможный курсовой выигрыш (плюс выплачивает определенную страховую премию) для страховки от возможного проигрыша, если курс его ценных бумаг понизится. Покупатели же на форвардном рынке стремятся сыграть на точности своей оценки будущей динамики рыночной ситуации. Для такой игры достаточно внести залог в сумме 3% от общей стоимости сделки на сегодняшний день. В случае изменения рыночной ситуации в неблагоприятную для «игрока» сторону он должен делать дополнительные залоговые взносы или расторгать контракт, неся финансовые потери. Во избежание слишком больших потерь ежедневные колебания курса форвардных ценных бумаг ограничиваются одним процентом, при превышении этого предела сделки прекращаются, делаются дополнительные взносы, и «игра» возобновляется на следующий день.

⁵⁰ Нихон кэйдзай симбун. 11.01.1989. Такая возможность появилась не только благодаря экономии на расходах, но в первую очередь благодаря возобновлению устойчивого экономического роста, повысившего налоговые поступления государства.

⁵¹ Нихон кэйдзай симбун. 23.12.1988.

⁵² Курода А. Нихон-но кинъю сидзё, с. 113.

⁵³ Подробнее о рынках краткосрочных капиталов, включая объяснение назначения каждого из них, см.: Брагинский С. В. Кредитно-денежная политика в Японии, гл. 1.

⁵⁴ То есть на 72%. Прирост на такую же относительную величину в предыдущие годы занял 8 лет (с 1978 г.). См.: Сёкэн токэй ёран 1989 (Статистический справочник по ценным бумагам, 1988 г.). Токио, 1988, с. 326—327; Нихон кэйдзай симбун. 06.01.1989.

⁵⁵ Конвертируемые облигации компании (тэнкан сясай) — это облигации, которые могут быть по прошествии определенного срока обращены в акции этой же компании по заранее оговариваемой цене (это может быть номинальная цена акций или же их рыночная цена на момент выпуска конвертируемой облигации). Владелец такой облигации получает гарантированный дивиденд и одновременно, в случае повышения курса акций, «курсовой выигрыш». Облигации с купоном (синкабу хикирукэкан цуки сясай, или варантосай) отличаются от конвертируемых тем, что они дают не право обращения всей облигации в акции, а право покупки новых акций компании по заранее оговоренным условиям.

⁵⁶ Опционная сделка (от англ. option — «выбор») — это приобретение за определенную сумму права купить в будущем ту или иную ценную бумагу по определенному курсу. В случае, если к оговоренному сроку покупатель сочтет такую покупку невыгодной (вследствие того что он неправильно оценил динамику курсов), то этим правом можно и не пользоваться.

⁵⁷ Существует ряд статистических показателей, так или иначе сводящих динамику курса акций разных компаний к единой средней величине. Чаще всего используется средний показатель, рассчитываемый по методу Дау газетой «Нихон кэйдзай симбун» («Никкэй хэйкин кабука»). В 1965 г. его (среднегодовая) величина составляла 1203 иены, в 1975 г. — 4243, в 1980 г. — 6870, в 1985 г. — уже 12 566 иен, на конец 1988 г. средний уровень составил более 30 тыс. иен, а на апрель 1989 г. — более 33 тыс. иен (Сёкэн токэй ёран 1988 с. 4; Нихон кэйдзай симбун. 11.04.1989).

⁵⁸ Этот показатель более правильный, чем рыночная цена акции по отношению к дивиденду, потому что японские компании используют свою прибыль для дополнительного выпуска новых акций и продажи их владельцам (пропорционально количеству акций во владении каждого) по номиналу, что является скрытой формой выплаты дивидендов.

⁵⁹ TOPIX — индекс курса акций, составляемый работниками Токийской фондовой биржи. Определяется как произведение числа котирующихся акций

на их текущую цену (в виде индекса, где за 100 принят уровень 1968 г.). В настоящее время величина этого индекса превышает 2000. Заметим, что за тот же период «никкэй хэйкин» повысился больше, чем его отрыв от простого среднего курса акций нарастает со временем. В какой-то мере поэтому исключительно быстрый рост «никкэй хэйкин» в последние годы связан с особенностями техники его исчисления.

⁶⁰ Сёкэн токэй ёран 1988, с. 244.

⁶¹ Здесь и далее общая стоимость портфеля инвестиций пересчитана с оценкой акционерного капитала не по номиналу, а по рыночной цене соответствующего года (т. е. с учетом курсового выигрыша). Так нам представляется более правильным. Подсчитано по: Косясай ёран 1988, с. 84—85; Сёкэн токэй ёран 1988, с. 318—319; *Исида С., Исикава М.* Нихон-но кинъю нэмпё токэй, с. 190—193.

⁶² Косясай ёран 1988, с. 85. Подчеркнем, что речь идет о кассовом остатке (т. е. накопленном размере) сбережений, динамика которого, разумеется, не может быть слишком резкой. Аналогичная ситуация наблюдалась в 80-е годы в экономике ФРГ, где доля наличных денег и депозитов в накопленном размере сбережений снизилась с 1980 по 1987 г. с 60 до 53% (там же, с. 90—91). В то же время в США она уже давно составляет порядка 23% (там же, с. 86—87), что показывает, насколько большие резервы для дальнейшей диверсификации портфеля инвестиций еще имеются в Японии.

⁶³ Нихон-но кинъю то гинко (Сфера кредита и денег и банки в Японии). Токио, 1987, с. 47—48.

⁶⁴ Справедливости ради надо сказать, что это относится только к догматическому монетаризму (ср. примеч. 39). Например, Х. Като отстаивал идею ежегодного увеличения денежной массы на 3% (именно так он оценивал потенциальные темпы реального экономического роста). Нетрудно представить, к какой дефляции, взлету процентных ставок и экономической депрессии это могло привести. Однако руководство Банка Японии, которое заявило еще в конце 70-х годов, что берет монетаристскую линию на вооружение в борьбе с инфляцией, проявило на практике здоровый прагматизм и не стало ограничивать рост денежной массы столь жесткими рамками.

⁶⁵ Главное значение новой редакции 1980 г. в том, что она закрепила разрешение «в принципе» финансовых сделок с зарубежьем (до этого они были «в принципе» запрещены). Заметим, что для Японии разрешение «в принципе» значит именно разрешительную практику в качестве общего принципа.

⁶⁶ Отметим и влияние американских требований: Япония слишком много заработала на внешнем рынке в конце 70-х — первой половине 80-х годов, чтобы продолжать протекционизм в сфере международных финансов. По этому поводу см.: *Шевченко Н. Ю.* Японо-американские экономические отношения: современный этап. М., 1990. Описанные ниже дополнительные меры, принятые в 1984 г., были ответом на рекомендации совместного американо-японского комитета.

⁶⁷ *Okumura H.* World Capital Flows and Economic Outlook. Philadelphia. 1988. Appendix, с. 14.

⁶⁸ Там же, с. 3, 4.

⁶⁹ Там же, с. 3—5.

⁷⁰ *Kawai M., Okumura H.* Japan Portfolio Investment.— Foreign Securities. JCIF Policy Study Series. January 1988, № 9, с. 9—10.

⁷¹ Нихон-но кинъю то гинко, с. 17.

⁷² *Куроода А.* Нихон-но кинъю сидзё, с. 132—133; Нихон-но кинъю то гинко, с. 243.

⁷³ Косясай ёран 1988, с. 534—535.

⁷⁴ Нихон-но кинъю то гинко, с. 206, 247—248. «Своп» представляет собой обмен облигациями, выпущенными, как правило, в разных валютах и на разных рынках, через посредство банков или без него.

⁷⁵ RUF (revolving underwriting facility) и NIF (note issuing facility) — краткосрочные ценные бумаги разных видов, которые, однако, можно возобновлять, используя для привлечения долгосрочного капитала (по краткосрочной, обычно более низкой дивидендной ставке).

⁷⁶ Нихон-но кинъю то гинко, с. 229—230. Доля США, однако, здесь

предстает несколько заниженной, так как мировая валюта, доллар, является для американских банков их национальной. Как бы то ни было, размер внешнеэкономических активов японских банков примерно равен размеру таких активов французских, западногерманских, английских и швейцарских банков, вместе взятых, составляя 33,7% мировых без учета США или 25,8% с учетом американских банков. Некоторые конкретные сведения о международной деятельности японских банков и других финансовых институтов могут быть найдены в книге: Международные банки и страховые компании в мире капитала. Экономико-статистический справочник. М., 1988, с. 119—151.

⁷⁷ Шевченко Н. Ю. Японо-американские экономические отношения, гл. 3.

⁷⁸ Там же.

⁷⁹ Тосё ёран 1988 (Справочник Токийской фондовой биржи 1988). Токио, 1988, с. 18, 84.

⁸⁰ Фудзита Ц. Токё гайкоку кавасэ сидзё (Токийский валютный рынок). Токио, 1987, с. 138; Тосё ёран 1988, с. 20.

⁸¹ Фудзита Ц. Токё гайкоку кавасэ сидзё, с. 142.

⁸² В отличие от некоторых других попыток, оказавшихся мертворожденными, Токийский офшорный рынок с самого начала имел успех. Его сальдо на конец 1988 г. превысило 400 млрд. долл. (Нихон кэйдзай симбун. 01.02.1989). Перспектива создания форвардного рынка облигаций частного сектора, о которой упоминалось во втором разделе главы, еще больше увеличит значение этого рынка.

⁸³ Okumura H. World Capital Flows and Economic Outlook. Appendix, с. 14.

⁸⁴ Шевченко Н. Ю. Японо-американские экономические отношения, гл. 3.

⁸⁵ Окуда Х. Такокусэки гинко то юрокарэнси сидзё (Транснациональные банки и рынок евровалют). Токио, 1988, с. 28; Фудзита Ц. Токё гайкоку кавасэ сидзё, с. 95.

⁸⁶ В японской литературе такие попытки сделаны, например: Фурукава Т. Эн соба, дору соба-но тисики то ёмиката (Что нужно знать и как прочитывать курсы иены и доллара). Токио, 1987. В советской литературе вопрос был поставлен Шевченко Н. Ю.

⁸⁷ См.: Rafinkin D. Money, Interest and Prices. N. Y., 1965, гл. I.

⁸⁸ Как отмечено в тексте, хотя между курсом иены по отношению к доллару и решением индивидуального инвестора о помещении средств в американские ценные бумаги имеется функциональная зависимость, когда мы переходим к сравнению двух ситуаций рыночного равновесия, эта зависимость отнюдь не обязательно проявляется.

⁸⁹ Rafinkin D. Money, Interest and Prices, с. 387—402.

⁹⁰ На стороне издержек кроме непредсказуемости валютных курсов, возможности их длительного отрыва от реальной покупательной силы валюты и конкурентоспособности экономики страны, что ведет к серьезным нарушениям внешнеторгового баланса, надо упомянуть еще бóльшую степень зависимости кредитно-денежной политики от внешнего финансового рынка, усиливающиеся возможности рыночного противодействия ей.

⁹¹ Фудзита Ц. Токё гайкоку кавасэ сидзё, с. 95.

⁹² См.: Кравцевич А. И. Общественное предпринимательство в Японии.

⁹³ В условиях фактического отсутствия такого рынка в 50—60-е годы Банк Японии, как отмечалось, непосредственно контролировал темпы создания новой денежной массы коммерческими банками. Контроль за резервами играл вспомогательную роль.

⁹⁴ Курода А. Нихон-но кинтё сидзё, с. 41, 62.

⁹⁵ Там же, с. 6—7. В данной главе несколько изменена трактовка рынков краткосрочных капиталов по сравнению с монографией автора, упомянутой выше. В монографии не проводилось разделения между межбанковскими и открытыми рынками. К рынкам краткосрочных капиталов там также были отнесены рынки крупных срочных депозитов, сертификатов денежного рынка и т. д., которые в начальный период их существования действительно имели именно такой характер. Но во второй половине 80-х годов, по мере снятия ограничений с процентных ставок по относительно небольшим депозитам, отчетливо проявляется их иное функциональное назначение.

Соответственно приведенные в монографии данные по сальдо рынков краткосрочных капиталов не совпадают с приводимыми здесь.

⁹⁶ Курода А. Нихон-но кинью сидзё, с. 185.

Глава девятая

¹ Подробнее о проблеме торгового дисбаланса см. во втором разделе настоящей главы.

² EMF's World Competitiveness Report 1986. Geneva, 1986, с. 84.

³ Frost E. For Richer, for Poorer. The US—Japanese Relationship. N. Y., 1987, с. 39.

⁴ Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран (приложение к журналу «Мировая экономика и международные отношения»). М., 1988, с. 8.

⁵ Кэйдзай хакусё 1988 (Белая книга по экономике, 1988). Токио, 1988, с. 46.

⁶ The Japan Economic Survey. 1988, № 8, с. 16.

⁷ Tokyo Financial Review. 1988, № 6, с. 2.

⁸ Fortune. 27.04.1987, с. 137.

⁹ Подсчитано по: Нихон токэй гэппо за соответствующие годы.

¹⁰ Frost E. For Richer, for Poorer, с. 33.

¹¹ Мы не касаемся целенаправленных мер правительства Японии по расширению импорта. Здесь важно определить, каковы складывающиеся экономические предпосылки.

¹² Парк японских авиакомпаний на 92% укомплектован американскими самолетами.

¹³ Подсчитано по: Цусё хакусё. Какурон (Белая книга по внешней торговле. Обзор рынков) и Нихон токэй гэппо за соответствующие годы.

¹⁴ Подсчитано по: Цусё хакусё. Какурон за соответствующие годы.

¹⁵ Там же.

¹⁶ ESP. 1987, № 4, с. 52—53.

¹⁷ US—Japan Economic Relations Yearbook. Wash., 1986, с. 91.

¹⁸ New Scientist. 10.07.1986, с. 30.

¹⁹ US—Japan Economic Relations Yearbook, с. 87.

²⁰ Tokyo Business Today, 1988, № 7, с. 9.

²¹ Tokyo Financial Review. 1988, № 1, с. 3.

²² В самой Японии, например, рост инвестиций электротехнических компаний в оборудование предприятий, где изготавливаются интегральные схемы, составил за 1985—1988 гг. в среднем 32%. У некоторых компаний, таких, как «Хитати», «Мацусита», показатели эти еще выше: 45 и 56%; общие же затраты у них составили в 1988 г. соответственно 58 млрд. и 52 млрд. иен (Tokyo Business Today. 1988, № 7, с. 35).

²³ Dunning J. H. Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness. Geneva, 1985, с. 10.

²⁴ Кэйданрэн гэппо. 1986, № 6, с. 76.

²⁵ В данной работе вряд ли целесообразно давать развернутую характеристику внешнеэкономических связей Японии в 60—70-е годы, так как на эту тему написано множество работ как в СССР, так и за рубежом.

²⁶ Подробнее о системе государственного регулирования внешнеэкономических связей Японии см.: Государственно-монополистическое регулирование в Японии. М., 1985, с. 233—278.

²⁷ В промышленно развитых странах, являющихся основным рынком для японской продукции, доля инвестиций в создание торговой инфраструктуры была еще больше — около 50% (подсчитано по: Monthly Review. 1982, № 7, с. 18—19).

²⁸ В последующем, по мере развития промышленности страны, роста ее конкурентоспособности, ситуация изменилась. По стоимости основными импортерами технологии в начале 80-х годов являлись такие отрасли, как электротехника, автомобилестроение, т. е. те, которые поставляют основной объем экспортной продукции в настоящее время. Стремление устоять в конкурентной борьбе толкало их к освоению всего нового, передового, что появ-

лялось в мире, и у них для этого были уже необходимые финансовые возможности. Это, однако, не противоречит сказанному, ибо в данном случае важно отметить роль заимствования знаний в становлении экспортных отраслей.

²⁹ См., например: *Кавата Т. Кэйдзай масау* (Экономические противоречия). Токио, 1982, с. 236—241.

³⁰ *Tokyo Business Today*. 1988, № 9, с. 56.

³¹ *Tokyo Business Today*. 1988, № 7, с. 19.

³² *The Political Economy of Japan*. Stanford, 1988, с. 71—79.

³³ Подсчитано по: *Кэйдзай кёрёку-но гэндзё то мондай тэн* (Состояние и проблемы экономического сотрудничества) за соответствующие годы.

³⁴ См.: *Кэйдзай кёрёку-но гэндзё то мондай тэн*. 1981, с. 5—15; 80 нэндай-но пусё сэйсаку бидзён (Видение торгово-промышленной политики в восьмидесятые годы). Токио, 1980, с. 278.

³⁵ См.: *21 сэйки-но Нихон кэйдзай то кигё* (Японская экономика и предприятия в 21-м веке). Токио, 1986, с. 9, 18. С одной стороны, комплексность подразумевает преимущественное развитие сложных форм хозяйственных связей — зарубежных инвестиций, различных видов прямой кооперации. С другой стороны, комплексность проявляется и в усилении взаимоувязанности различных форм внешнеэкономической экспансии.

³⁶ *Экономисуту*. 12.05.1987, с. 28—31.

³⁷ *Belassa B., Noland M. Japan in the World Economy*. Wash., 1988, с. 152.

³⁸ *Global Competition. The New Reality*. Wash., 1985, с. 6.

³⁹ *EMF's World Competitiveness Report 1986*. Geneva, 1986, с. 80.

⁴⁰ В данной работе мы не ставим задачу подробного исследования конкурентоспособности японской экономики, так как это выходит за рамки рассматриваемой темы, тем более что в мире в последнее время появилась масса специальных исследований данной проблемы. Интересующихся читателей отсылаем к таким работам, как *Global Competition. The New Reality*, *EMF's World Competitiveness Report 1986*, а также к монографиям японских авторов: *Кокусай кэйдзай то Нихон* (Мировая экономика и Япония); *Кокусай дзидай-но Нихон кэйдзай* (Японская экономика в эпоху интернационализации). Токио, 1985; *21 сэйки-но Нихон кэйдзай то кигё*.

⁴¹ *The Japan Times Weekly*. 29.10.1988.

⁴² *The Financial Times*. 29.10.1988.

⁴³ Данные за 1987 г. подсчитаны по: *Цусё хакусё. Какурон*. 1988; данные за 1988 г. — оценка (см.: *Tokyo Financial Review*. 1988, № 1, с. 6).

⁴⁴ *The Japan Times Weekly*. 29.10.1988.

⁴⁵ *Hollerman L. Japan Incorporated*. Stanford, 1988, с. 44.

⁴⁶ См., например: *21 сэйки-но Нихон кэйдзай то кигё*, с. 10.

⁴⁷ *Нихон кэйдзай симбун*. 17.11.1987.

⁴⁸ *Асахи симбун*. 16.09.1987.

⁴⁹ См.: *Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс; Современный монополистический капитализм: Япония*, М., 1981.

⁵⁰ Под компромиссами в данном случае подразумеваются не столько линейные, разовые соглашения, сколько многофакторный баланс интересов, складывающийся из многих равнодействующих и взаимоувязывающий решение различных стратегических и текущих задач участвующих сторон.

⁵¹ Подробнее см.: *Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс*, с. 174—221.

⁵² *21 сэйки-но Нихон кэйдзай то кигё*, с. 18.

⁵³ Особенно высока доля подобных предприятий, создаваемых японскими корпорациями в странах Юго-Восточной Азии. По некоторым оценкам, например, до 30% всего экспорта Сингапура производится на фирмах с участием японского капитала.

⁵⁴ Описанное явление шире, чем то, что в советской и зарубежной научной литературе характеризуется термином «транснационализация». Это не только и не столько вывоз капитала крупнейшими компаниями, не множественность филиалов и дочерних фирм в других странах. По существу, это новая, комплексная стратегия роста предпринимательского капитала в масштабах мирового хозяйства.

⁵⁵ *Emmerson J., Holland H.* The Eagle and the Rising Sun. Stanford, 1988, с. 76—77.

⁵⁶ Нихон кэйдзай симбун. 09.11.1987.

⁵⁷ *Emmerson J., Holland H.* The Eagle and the Rising Sun, с. 108.

⁵⁸ Tokyo Business Today. 1988, № 8, с. 56.

⁵⁹ Экономисуту. 12.05.1987, с. 38.

⁶⁰ *Охота Я., Тамура С.* Нихон-но кокусай тэкиореку (Международная адаптивность Японии). Токио, 1986, с. 9.

⁶¹ The New Reality. The Presidents Commission on Industrial Competitiveness. Wash., 1985, с. 1.

⁶² *Frost E.* For Richer, for Poorer, с. 23.

⁶³ Здесь, видимо, важно отметить, что в определенной мере утрачивается и заинтересованность в использовании дешевой рабочей силы за рубежом. При современном уровне массового производства доля затрат на рабочую силу в общих издержках снижается, поэтому с предпринимательских позиций емкий потребительский рынок и высококвалифицированные кадры оказываются предпочтительней слаборазвитой экономики с дешевой рабочей силой.

⁶⁴ «Второй индустриальный эшелон» — это не определенная раз и навсегда группа государств. Их состав может динамично меняться: одни переходить в разряд промышленно развитых, другие, из числа развивающихся, подтягиваться до необходимого уровня. Так происходит с азиатскими НИС. Сингапур и Южная Корея постепенно приближаются по основным параметрам к промышленным странам, а Малайзия и Таиланд превращаются постепенно в НИС.

⁶⁵ *Охата Я., Тамура С.* Нихон-но кокусай тэкиореку, с. 65.

⁶⁶ Сэкай-но нака-но Нихон-но кангаэру (Размышления о месте Японии в мире). Токио, 1986, с. 17.

⁶⁷ *Охата Я., Тамура С.* Нихон-но кокусай тэкиореку, с. 14.

⁶⁸ The New York Times. 10.04.1986; Japan's Official Development Assistance. 1985. Tokyo, 1986, с. 27.

⁶⁹ Japan's ODA, 1987, Tokyo, 1988, с. 8.

⁷⁰ Вне рамок данного исследования остаются проблемы регулирования потоков иных ресурсов (товаров, прямых частных инвестиций и т. п.), однако тенденции в этих областях в основном схожи.

⁷¹ Так, в 1986—1987 гг. основными получателями японской помощи на базе двусторонних соглашений были Китай, Филиппины, Таиланд, Малайзия, Сингапур, Индонезия, Бирма, Бангладеш, Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бразилия и Южная Корея.

⁷² Подробнее см.: Japan's ODA, 1987, с. 75—84.

⁷³ Только в высших учебных заведениях страны обучается около 20 тыс. представителей АСЕАН и других азиатских государств.

⁷⁴ Подробнее об этом см.: Экономисуту. 14.04.1987, с. 18—21.

⁷⁵ The New York Times. 18.11.1987.

⁷⁶ Экономисуту. 14.04.1987, с. 20.

⁷⁷ *Амая Н.* Нихон кэйдзай сайсуй-но сэнтаку (Японская экономика перед выбором: процветание или упадок). Токио, 1986, с. 72.

⁷⁸ Экономисуту. 02.06.1987, с. 21.

⁷⁹ Экономисуту. 14.04.1987, с. 20.

⁸⁰ The Boston Globe. 18.11.1988.

⁸¹ *Охата Я., Тамура С.* Нихон-но кокусай тэкиореку, с. 12.

⁸² The Japan Times Weekly. 20.08.1988.

SUMMARY

Japanese economy on the twenty—first century's threshold. The book contains a comprehensive analysis of current situation in the Japanese economy and its future trends.

To start with, the authors demonstrate totally new approach to the problem of monopoly. From their point of view, the real scale of competition buttresses typical oligopolistic structures in practically all branches of national economy. Hence it appears that Japanese capitalism can be characterized as «state-corporative» rather than «state-monopoly».

Reaching thus far, the authors study evolution of relations between individuals and economy underlining the important role of the so-called «rational irrationalism» of modern economic development and «softization» as a leading form of structural changes.

These changes are ascribed mainly to scientific-technical progress which comes under through scrutiny with the aim to establish its overall contribution to the process of transforming Japan into Number One technological power.

The successful solving of this difficult problem depends, in great part, on prevailing tendencies inside the corporative sector. Bearing that in mind, the authors probe various aspects of structural renovation being undertaken by Japanese firms, strenuous efforts to organize scientific research within and without their boundaries, their market behavior, specific contacts between large and small companies, etc.

The authors also pay due attention to pinpointing new sources of labor motivation which is directly linked to latent potentials of future economic growth. However paradoxically it may seem, such sources become a reality as a result of pressure exerted by scientific-technical revolution as well as of material well-being recently acquired by large portions of population and structural “softening” of several key social institutions (family, corporation, state).

The authors, then, bring into focus substantial changes taking place in financial sphere and economic ties between Japan and the rest of the world.

In particular, they touch upon past, present and future positions of banks, booming trade in shares, bonds, and other financial instruments, chances of turning Tokyo into financial center of global calibre.

In conclusion, the authors formulate original criteria for appraising intensive process of Japan's economic internationalization and put forward their views concerning gradual creation of completely new system of relations between Japan and world economy.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава первая	
Конкурентный корпоративно-государственный капитализм в Японии	6
Некоторые общие положения (необходимость новых подходов к вопросу о монополии)	6
Конкуренция против монополии	12
Олигополистическая структура	15
Государственное регулирование экономики	31
Глава вторая	
Некоторые черты новой модели экономического развития	53
Человек и экономика: эволюция взаимоотношений	54
Рациональный «иррационализм» современного хозяйственного развития	60
Софтизация как генеральное направление структурной перестройки	73
Глава третья	
Научно-технический прогресс и долгосрочные тенденции экономического развития	85
Цель — мощная научно-техническая держава	86
Долгосрочное воздействие научно-технического прогресса на экономическое развитие: внутренние и международные аспекты	94
Научно-технический потенциал в системе современных международных отношений	109
Влияние военных исследований и разработок на научно-техническое развитие	116
Глава четвертая	
Стратегия развития японской корпорации	125
Фирма, рынок и «промежуточные формы» экономической организации	126
Структура и стратегическое поведение фирмы как обособленной хозяйственной единицы	134
Объединение фирм — вертикальный хозяйственный комплекс	156
Глава пятая	
Предпринимательская структура японской экономики: пути обновления	170
Факторы перемен	171
Крупные корпорации в современной хозяйственной системе	173
Экономическая роль мелких и средних фирм	191
Сетевая организация	202
Глава шестая	
Организация НИОКР в японских компаниях	212
Фундаментальные научные исследования в промышленных компаниях	213
Организационные формы технического обновления в корпорациях	221
Межфирменная кооперация в сфере НИОКР: исследовательские ассоциации в Японии	235
	405

Глава седьмая	
Человеческий ресурс экономического роста (Новые источники трудовой мотивации)	244
Научно-техническая революция: способы адаптации	247
Стимуляционная миссия эпохи обретенной зажиточности	258
Размягчение структур социальных институтов	268
Глава восьмая	
Сфера кредита и денег в процессе перемен	281
Роль банков в экономике Японии: вчера, сегодня, завтра	282
«Экономика ценных бумаг»	298
Токио — мировой финансовый центр	306
Государство в сфере кредита и денег	314
Глава девятая	
Новые тенденции в интернационализации японской экономики	322
Интернационализация экономики: критерии оценки	323
Смена моделей внешнеэкономических связей	335
Япония и мировое хозяйство: новая система взаимоотношений	348
Примечания	360
Summary	403

Научное издание

**ЯПОНСКАЯ ЭКОНОМИКА
В ПРЕДДВЕРИИ ХХІ ВЕКА
(Становление конкурентного
корпоративно-государственного
капитализма)**

*Утверждено к печати
Институтом мировой экономики
и международных отношений
АН СССР*

Заведующая редакцией *З. М. Евсенина*
Редактор *Б. Е. Косолапов*
Младший редактор *Н. В. Беришвили*
Художник *Ю. Н. Зеленков*
Художественный редактор *Б. Л. Резников*
Технический редактор *М. Г. Гущина*
Корректоры *Е. В. Карюкина, А. В. Шандер*
ИБ № 16669

Сдано в набор 25.04.90. Подписано к печати 16.11.90. Формат 60×90^{1/16}. Бумага типографская № 2. Гарнитура литературная. Печать высокая. Усл. п. л. 25,5. Усл. кр.-отт. 25,5. Уч.-изд. л. 29,35. Тираж 2650 экз. Изд. № 7046. Зак. № 193. Цена 4 р.

Главная редакция восточной литературы
103051, Москва К-51, Цветной бульвар, 21

3-я типография издательства «Наука»
107143, Москва Б-143, Открытое шоссе, 28

Книги
Главной редакции восточной литературы
издательства «Наука» можно предварительно заказать
в магазинах Всесоюзной книготорговой фирмы «Академкнига»,
в местных магазинах книготоргов
или потребительской кооперации

*Для получения книг почтой
заказы просим направлять по адресу:*

- 117192 Москва, ул. Академика Пилюгина, 12, магазин «Книга — почтой»
Центральной конторы «Академкнига»;
- 197345 Ленинград, Петрозаводская ул., 7, магазин «Книга — почтой» Северо-
Западной конторы «Академкнига» или в ближайший магазин «Ака-
демкниги», имеющий отдел «Книга — почтой»;
- 480091 Алма-Ата, ул. Фурманова, 91/97 («Книга — почтой»);
- 370005 Баку, ул. Джапаридзе, 13 («Книга — почтой»);
- 232600 Вильнюс, ул. Университето, 4;
- 690088 Владивосток, Океанский пр., 140;
- 320093 Днепропетровск, пр. Гагарина, 24 («Книга — почтой»);
- 734001 Душанбе, пр. Ленина, 95 («Книга — почтой»);
- 375002 Ереван, ул. Туманяна, 31;
- 664033 Иркутск, ул. Лермонтова, 289 («Книга — почтой»);
- 420043 Казань, ул. Достоевского, 53;
- 252030 Киев, ул. Ленина, 42;
- 252142 Киев, пр. Вернадского, 79;
- 252030 Киев, ул. Пирогова, 4 («Книга — почтой»);
- 252030 Киев, ул. Пирогова, 4 («Книга — почтой»);
- 277012 Кишинев, пр. Ленина, 148 («Книга — почтой»);
- 343900 Краматорск Донецкой обл., ул. Марата, 1 («Книга — почтой»);
- 660049 Красноярск, пр. Мира, 84;
- 443002 Куйбышев, пр. Ленина, 2 («Книга — почтой»);
- 191104 Ленинград, Литейный пр., 57;
- 199164 Ленинград, Таможженный пер., 2;
- 199044 Ленинград, 9 линия, 16;
- 220012 Минск, Ленинский пр., 72 («Книга — почтой»);
- 103009 Москва, ул. Горького, 19а;
- 117312 Москва ул. Вавилова, 55/7;
- 630076 Новосибирск, Красный пр., 51;
- 630090 Новосибирск, Академгородок, Морской пр., 22 («Книга — почтой»);
- 142284 Протвино Московской обл., «Академкнига»;
- 142292 Пущино Московской обл., МР «В», 1;
- 620151 Свердловск, ул. Мамина-Сибиряка, 137 («Книга — почтой»);
- 700029 Ташкент, ул. Ленина, 73;
- 701000 Ташкент, ул. Шота Руставели, 43;
- 700187 Ташкент, ул. Дружбы народов, 6 («Книга — почтой»);
- 634050 Томск, наб. реки Ушайки, 18;
- 450059 Уфа, ул. Зорге, 10 («Книга — почтой»);
- 720001 Фрунзе, бульв. Дзержинского, 42 («Книга — почтой»);
- 310078 Харьков, ул. Чернышевского, 78 («Книга — почтой»)

